争锋

THE ART OF WINNING

世界顶级外企沉浮录

THE ART OF WINNING

"商小说"范：千呼万唤

PwC全球法律人力资源负责人

海岩、苏童 推荐阅读

COAY Books

目录
Content

- 1.1 硝烟（1）
- 1.1 硝烟（2）
- 1.2 升职之谜（1）
- 1.2 升职之谜（2）
- 1.2 升职之谜（3）
- 1.3 一个人的节日（1）
- 1.3 一个人的节日（2）
- 1.3 一个人的节日（3）
- 1.4 梦魇（1）
- 1.4 梦魇（2）
- 1.4 梦魇（3）
- 1.4 梦魇（4）
- 1.5 我不做花瓶（1）
- 1.5 我不做花瓶（2）
- 1.5 我不做花瓶（3）
- 1.5 我不做花瓶（4）
- 1.5 我不做花瓶（5）
- 2.1 orientation（新入职培训）（1）
- 2.1 orientation（新入职培训）（2）
- 2.1 orientation（新入职培训）（3）
- 2.1 orientation（新入职培训）（4）
- 2.2 潜规则，潜伏（1）
- 2.2 潜规则，潜伏（2）
- 2.2 潜规则，潜伏（3）
- 2.2 潜规则，潜伏（4）
- 2.3 一百零一种裁员方法（1）
- 2.3 一百零一种裁员方法（2）
- 2.3 一百零一种裁员方法（3）
- 2.3 一百零一种裁员方法（4）
- 2.4 “影后”生涯（1）

- 2.4 “影后”生涯（2）
- 2.4 “影后”生涯（3）
- 2.4 “影后”生涯（4）
- 2.5 小店组（1）
- 2.5 小店组（2）
- 2.5 小店组（3）
- 2.5 小店组（3）
- 3.1 另一类无援（1）
- 3.1 另一类无援（2）
- 3.1 另一类无援（3）
- 3.2 特别“通关”（1）
- 3.2 特别“通关”（2）
- 3.2 特别“通关”（3）

1.1 硝烟（1）

阳光静静地从落地窗里照进来，一格一格斜斜地投射在世界消费品巨头瑞德（中国）北京分公司厚实暄软的进口地毯上。

一个迷茫的午后。

红尘婆娑。

时不时有员工从长廊和一人多高的深蓝色隔断之间步履匆匆地一闪而过，被优质地毯立即吸收了他们的足音。

偌大的办公室里，只听到轻快的打字声、间隙的发传真声、悦耳的电话铃声和刻意压低嗓音的英语或中文对话，此起彼伏。

在宽宽的走道尽头，茶水间旁，一个人影无声无息地伫立在bulletin（公告板）前。

梳着油亮分头的华北大区KAC（大客户）经理乔治张，昨晨结束了为期三个月的海外培训，快快乐乐地从泰国腐败回来。虽然不用倒时差，但他今天仍然睡到日上三竿才一步一踱地摇进公司。

乔治晃着两手，路过空空的前台，却不料receptionist（接待员）的脑袋猛地从台子底下冒出来，把他唬了一大跳。只见小姑娘嘴唇红彤彤油汪汪的，眉眼也像才描过的，想必刚才是在偷偷地补妆。

小前台举头一见乔治，便笑道："泰国人回来啦，白总已经到办公室了。"

乔治听得前半句，兴致起来，正待与小前台调笑两回，忽闻得后半句，松弛的心情一下收紧了。对呀，今天是自己的老板"萝卜"飞来北京进行节前视察的日子。乔治张顾不得跟小前台废话，拔腿直奔走廊深处。

从瑞德（中国）北京分公司位置最好的一排办公室，可以俯瞰故宫那金光灿灿的琉璃顶。毫无疑问，只有本公司的头面人物才有资格雄踞风水如此之盛的宝地。Robert Bai（白罗伯），瑞德中国销售副总，此刻正侧靠在大班椅里，若有所思地望向远方。

门被轻轻地扣了两下，罗伯的爱将乔治进来了。

两年前，乔治张拎着LV箱子，款款跟随着白罗伯从宝岛台湾空降瑞德中国。管理学中有个“鲶鱼理论”，说是挪威渔民出海捕捞沙丁鱼时，总会将几条鲶鱼放入水箱。具有攻击性的鲶鱼左突右钻，促使沙丁鱼们拼命游动求生。乔治就犹如罗伯带进瑞德的一条大鲶鱼，迅速把中国区销售部搅了个人仰马翻。

和八十年代末进入中国的其他西方大公司一样，瑞德的所有招聘权都捏在高鼻子蓝眼睛的高管手里。更何况，瑞德中国的销售部和市场部那时长期由一名MD（董事）Bill Howaro（比尔·霍华德）担任大总管，全班人马均为比尔·霍华德一手招入的“霍家军”。 本是一家亲，原先的瑞德销售部毫无疑问称得上是铁板一块。再加上全球总部一贯视中国市场为尚未开发的处女地，一番心思全扑在大力鞭策欧美市场的拓展上，因此，瑞德旗下的家用消费品牌在中国各大商场、超市均属于价格高、包装精美的点缀，但求铺货，不求销量。

瑞德销售员多年来指标不高，任务不重，待遇优渥，又碰上比尔·霍华德这样好玩的主儿，每隔一阵子都要发起一次“Family Day(家庭日)”，唤上众人携妇将雏，聚到远郊的度假村里一起happy，一派男耕女织、歌舞升平的气象。

不料斗转星移，自从三年前，上一任瑞德（中国）总裁William Tomas（威廉·托马斯)自美利坚飞来后，锐意要唤起中国市场这头沉睡的雄狮，对比尔·霍华德不思进取、偏安一隅的“桃花源”心态极为不满。

没几个月，销售和市场部面上虽还保持着Marketing & Sales Division的称呼，实际已经被美国籍总裁按照联邦政府的模式来了个“三权分立”：市场部和销售部由两个新招入的VP（副总）分管，与此同时，部门的费用预算与核销还得与财务部副总艾迪·墨菲进行讨论，墨菲则直接向托马斯总裁汇报。如此这般改革之后，市场销售部摇身变作“一块牌子，两套班子，几副肠子”，比尔·霍华德表面管着两个

VP，似乎升迁一级，实则已被架空。眼看处处受牵制，玩不过强势的新老板，霍华德盘桓大半年，投奔瑞德在全球的竞争对手杰美而去。

1.1 硝烟（2）

台湾籍的新销售副总罗伯也是最喜欢权术的，并有意在自己的地盘上有样学样，赶英超美。他立即甩开膀子，开始不动声色地把跟了他多年的同乡亲信慢慢带入瑞德中国，安置到全国的重要销售点上。

乔治张就是那个核心圈里追随罗伯最久的一员，只可惜业绩一般。销售原本是需要天分的，没有天分至少也是需要刻苦的，怎奈他两头都不靠。起先，乔治张被派驻浙江省担任地区办事处经理，明眼人一望便知，那鱼米之乡是老白拨给乔治的一个肥差，让他轻轻松松有个业绩，镀镀金好谋发展。然而乔治却一直完不成销售指标。罗伯又将他改派北京负责大客户C-MART，成为台湾帮打入北京分公司的一颗大头钉。

老白心里门儿清，像乔治张这样的人也许真的不适合做业务，但留他在销售部，却自有他的一番用处。

才到北京，乔治便直喊冻得慌。南方人初来乍到，受不了燕地的大风大雪。乔治大呼小叫，罗伯护犊心切，立即派给心腹一个在热带地区举行的中短期市场培训计划，安度寒冬。

今天，红光满面的乔治一进罗伯的房间报到，还没有坐下，就察觉老板的眉间若蹙，隐隐有愁绪不展。乔治把已经涌到嘴边的泰国风流段子先咽了下去。

“好吗，老板？”

“萝卜”的身体在大班椅里“咯吱”挪动一下：“去看看布告栏，新总裁的业务宣讲。”

“噢，大老板……已经……来啦？”乔治在异国乐不思蜀，早将瑞德（中国）改朝换代之事扔在一边了。

“嗯，我现在要出去走走市场。”罗伯看看乔治晒得黑亮的脸，“晚上一起去酒吧，你订嚯。”

“哎。”乔治应着，心里想还是订在“萝卜”最爱的“天上人间”吧。

白罗伯疲惫地挥一挥手：“先去吧。”

乔治躬身反着走，小步退出老白的办公室，头脑里立刻敏锐地将老板的异常与新总裁的announcement（宣言）联系在了一起。

在瑞德这样的国际大公司，要求经理级以上员工只以英文来书写内部邮件。但是，瑞德（中国）使用的官方文件却都以中英文两相对照，而且为了表示对所在国的尊重，还特地把中文放在前面。

乔治一向是只看中文的，虽然那简体字看得他要连猜带蒙，摇头晃脑像个小学四年级插班生，可还是比英语读来要明白。

他默默地仔细念着英国籍新总裁Lan McGregor（伊恩·麦克雷格）《年度展望》的中文版本：“……越是被金融危机的阴影所笼罩，越是到了检验瑞德（中国）销售实力的时刻；我们要化危机为契机，大力推进中国市场的发展……”看来，这老麦在业务开拓上属于逆风飞扬的“鹰派”哦。乔治心道，人事部那帮家伙真够可以嚯，这回算是把马屁拍到家了。原先，老总裁威廉·托马斯的讲话向来都只出个summary（摘要），连中文带英文也就一两页纸搞定；现在新总裁一开金口，干脆全文发表，出了个长篇大论的足本。

乔治想着，便去数一字贴开的“足本”文件总共有多少页。一眼瞄到公告栏的左下方，还钉有一份单独的通告：

《通告》

遵照新任总裁伊恩·麦克雷格先生讲话的精神，销售部即将推行KAC直营业务模式。

我们的重点是：一）建立大客户直营体系，逐步取代目前所对应的经销商代理制度，最终实现对全体关键客户的直接控制。二）选拔和培养直营大客户经理。

我们将以C-MART（华东区、华北区）为首批直营客户，该两个区域分别由大客户经理衣云和乔治张负责，目前暂时向华东分公司总经理代维、华北分公司总经理陈大庆汇报……

乔治的心“嘣”地一跳——这才是跟他自己，也是跟“萝卜”最密切相关的。通告的寥寥数语，拉开了瑞德（中国）销售大变革的帷幕！

瑞德中国一直是通过大经销商来和大客户做生意的，这也几乎是所有进入中国的国际公司在九十年代的销售惯例。乔治之所以能如此悠闲地抛下业务去泰国逍遥数月，正是因为他所负责的特大超市C-MART与瑞德的年度合同一直签不下来，所以也就没什么正经八百的销量。业务有一搭没一搭地由代理商做着，乔治的高薪也一分不少地拿着。反正“萝卜”当初把乔治带来大陆，也没指望他练成神功、力挽狂澜，乔治的价值不在于此。

乔治在销售一行浸淫日久，早对让经销商做代理的个中猫儿腻了解得清清楚楚。而且他也知道，“萝卜”本人是极力提倡使用经销商的，新总裁这样安排，无疑是明摆明地将了销售副总一军——

经销模式改直营，是那么好做的么？牵一发动全身，打断骨头连着筋，他不相信以“萝卜”的个性这次会没有提出任何异议，更何况是这么一场颠覆性的大改革。那么，若不是新老板伊恩·麦克雷格手段强硬、雷厉风行；便是白罗伯预备韬光养晦、绵里藏针。两强相遇，恐有一场恶战……就像嗜血的鲨鱼能够闻到海水里哪怕最细微的一丝血腥味，乔治张从布告栏里的数页纸上，嗅到了瑞德（中国）管理层正在悄?弥漫出来的无形的硝烟。

1.2 升职之谜（1）

衣云，这名字似乎听到过，这是华东区哪个大客户经理呢？

乔治阴沉着脸在公告栏前站了半天，终于转身离开，一边慢慢地走一边努力想：衣云，应该不是老销售，甚至，有可能是个没有见过面的新销售。是瑞德今年从哪家公司挖来的空降兵？

乔治张觉得有些头痛，莫不是在泰国每天的亢奋影响到了他的记忆力？

一阵“咯吱吱”的刺耳声音从旁边传来，乔治知道这是销售运作部的针孔打印机正在炮制着长长的销售清单。他眼珠子一转，悄悄来到销售行政专员贝蒂的身后。

贝蒂今天穿了一件灰绿色有暗花纹的小西装，绷得过紧的上衣把腹部和腰部的赘肉毫不留情地勾勒了出来，使得她像是一只被精心扎好、等待上市的嘉兴粽子。唉，乔治感叹一声，内勤女就是这样无奈，年复一年久坐办公室，在“哒哒”的电脑键盘声中愣是塑造出了工程力学上最为稳固的三角体型。

“哟！”贝蒂觉得身后有异，一扭头被乔治唬了一跳，“你干嘛呀？鬼鬼祟祟的吓人。从东南亚玩回来了？”

哎，真后悔没从曼谷胡乱捎些花不了几个钱的小礼物。此时，乔治只能夸张地吸吸鼻翼，故意伸长脖子做陶醉状，嬉皮笑脸道：“贝蒂喔，我闻闻你今天用的什么香水呀？嗯，好闻……香不醉人人自醉的嚯……”

贝蒂遂喜笑颜开：“去，去，你们做销售的可真闲啊，我忙得要命呢，每月销售报表汇总今天都得发到上海总部consolidate（整合）出来。”

“喔，你真不幸嚯。”乔治敷衍道，“贝蒂，你看到过报表上有个叫‘衣云’的吗？华东区的。”

“有吧。”

“她负责什么客户的？是什么时候加入瑞德的？”

贝蒂跷起无名指，望着上面一小粒钻戒，好几十秒钟没有回话。就在乔治以为她记不起来时，贝蒂头也不抬地甩出一句：“衣云，是个Management Trainee（管理培训生）！”

“嗯？”乔治毫无印象，所有的管理培训生在他眼里，只不过是群“很傻、很天真”的小朋友。

“她现在负责两个地方性连锁客户，LH和HL。”

乔治还是摸不着方向。

“出了名的美女你不记得？‘瑞德之花’呀！”

“喔！”乔治恍然大悟：“想起来了，想起来了，我是在《瑞德风采》上见过她的哦。”

哼，贝蒂在肚子里鄙夷地冷笑一声，说客户名就没有印象，说是美女就记得了，这帮###，个个色迷迷！贝蒂低头继续打她的表格——“不是你们几个人对着《瑞德》内部杂志上的照片评头论足嘛？给人家取外号，大惊小怪得满办公室都听得到！”

乔治并没有练成“读心术”，他听不到贝蒂的腹诽，自顾自出神地呆想：就是那个吗——在上一年度的管理培训生合影里见到的？那衣云就是个才毕业的小女孩子了？怎么可以把她名字放在我的前面呢！乔治立即愤愤起来：搞什么鬼？瑞德在这几个月间究竟发生了什么？

瑞德（中国）的“管理培训生制度”原封不动地拷贝自其全球总部的人力资源计划。

每年春季，瑞德通过大规模的定点校园招聘，挑选到应届大学生（有时也包括少量研究生）中的出类拔萃者。他（她）们需要具备清晰的数理头脑、娴熟的英语能力，已显示出领导力潜质，还要有足够的野心，或者叫ambition，雄心壮志。因为瑞德向这些管理培训生庄严地承诺，他们将通过18个月在瑞德所有的部门轮岗后，依据自身的才能和兴趣倾向挑选一个部门固定下来，并将在进入瑞德的三年之内

被提升为经理层人员。他们的未来，就是成长为能够独当一面的瑞德各分公司总经理，甚至是中国区的总经理。

1.2 升职之谜（2）

乔治记得华北区人事行政部主任米妮有一天中午向他匆匆跑来："哎，乔治，请你带一个管理培训生好不好？"

乔治估摸米妮是看他闲，便以迅雷不及掩耳之势回绝道："不要派给我。"

米妮大概本来打了腹稿，却一下子被乔治全噎在了肚子里，弱弱地问："为什么？管理培训生挺好的嘛。"

乔治笑道："这些新人什么也不懂，无非是在各个部门打个转，浮光掠影的，刚教会就跑了，我这里还得留着精神去对付经销商呢。哎呀，最近C-MART的事情多得不得了唉，我天天要去救火呀，实在没有心思好好地教他们嚯。要不米妮你费神一下，找别的销售去带他们？"

人事一脸苦相，乔治猜多半她已经在"别的销售"那里碰过壁了。

米妮道："其实，财务部、物流部和市场部都很欢迎管理培训生去的，就是你们销售部话多。按公司规定，销售部必须要接收和带教管理培训生的。"

"哎呀，财务、市场那里都有很多杂七杂八的事等着小朋友去打杂呢，他们当然欢迎喽，越多越好啊。你让管理培训生在那里多待待岂不是更好？我们销售部又要花精力教他们，又要完成自己的指标，他们是一点忙都帮不上、只会添乱的。你们人事行政部也要及时把这些情况反映给总部啊，这是你们的职责噢！不做你就失职哦！"

乔治张的一席话把米妮说得有点绕，本来是给他派任务，怎么绕来绕去变成挨他教训了呢？

乔治趁人事正愣神，一抬头看见华北区分公司总经理佟大庆风尘仆仆地进办公室来了。

剃着板刷平头的佟大庆虽然叫"大庆"，其实和东北著名油田毫无瓜葛，他也是地地道道的台湾人，只不过是在霍华德时期被招进了瑞

德，属于霍家军一系。乔治向来是不惮做“本是同根生，相煎何太急”的事的，更何况他与佟大庆一认识就言语不合，犹如他们彼此迥异的发型。

“老子迟早收拾你！”乔治对任何一个他讨厌的人都要发此宏愿。有瑞德（中国）销售副总“萝卜”罩着，他只不过还在寻找合适的时机，更好地来收拾佟大庆而已。

至于此刻，不妨先利用眼前这个小小的机会，损“佟”利己一下——很显然，佟大庆也会嫌带教管理培训生这种事情“吃力不讨好”，越是这样，可越不能便宜了他嚯。乔治故作热情地大声呼喊道：“大庆兄，米妮有事找你啊！”

趁着佟大庆不明所以地向米妮走来，乔治连忙找了个借口，摆脱人事行政主任的纠缠，自己金蝉脱壳了。

回想至此，乔治敢肯定衣云是个嫩雏儿。她才做销售多久啊？他认为衣云见识过的世面是不好和他比的，她能不能在凶神恶煞一样的C-MART客户面前像模像样地把话说清楚，他都要在心里打个问号呢——她就是那个直接面向客户斗智斗勇的销售精英？哈！华东区怎么会把C-MART这么大的客户交给她去做的呢？

这背后到底有什么文章呢？

乔治紧张地思索着，他绝对不是在为衣云、为华东区担心，他怕只怕新总裁已经有什么坑给老白挖下了，就像当年威廉托·马斯对付比尔·霍华德一样。对他乔治张来说，这里头最重要的问题是：皮之不存，毛将焉附？

明天就是五一节了。一个长假，可以发生很多事，也可以盘算很多事，乔治张越想越觉得坐不住，不能拖延到晚上再去问“萝卜”。况且有些事，“萝卜”知道了也未必会告诉他。他要主动出击。

1.2 升职之谜（3）

乔治溜溜达达地出了北京分公司，乘电梯来到大厦楼下的starbucks。此时，正是咖啡馆一天中的空闲时间，几近无人。

他握着一杯热乎乎的拿铁，挑了个靠窗的角落位置，拨通了手机。

“茱迪老前辈，近来好啊？小弟来拜节日了。”

接电话的瑞德（上海）分公司大客户经理茱迪年约三十七八岁，个子高挑、风韵犹存，她扭动着水蛇腰笑骂道：“呸，谁是你娘的‘老’前辈！”

茱迪故意在“老”字上加重鼻音。在她这个年纪，既喜欢后辈同事的阿谀奉承，又特别忌讳人家提醒她韶华已黯淡，青山遮不住，毕竟东流去。

“哎呀，是我们瑞德（中国）最美丽的女人——茱迪姐嚯。小弟想向您打听个事儿，不知美女方便说话吗？”

茱迪被乔治一顶大高帽奉上，心情登时一下子舒坦起来，更何况这小子还是销售副总“萝卜”的心腹哩，不看僧面看佛面，不好得罪他的：“什么事啊，尽管问吧？我晓得的全部告诉你。”

乔治干笑一声，女人都吃这个小花招，就像《白雪公主》里那个每天忙着咨询魔镜的皇后一样蠢。

他懒得再拿腔拿调地和茱迪套近乎下去，看看四周就直入主题：“你们办公室的衣云，是大学应届毕业进瑞德的吧？前途无限嚯，连大老板都看好啊。她是什么教育背景啊？”

电话那头的茱迪“哼”了一声，外企里的人就喜欢一上来先问“什么教育背景”，上过大学了不起啊？

茱迪自己的文凭是中专——十年前，瑞德向社会大批量招收办公室助理时，她被当时还被称为“中国办事处”的主任John Lauren（约翰·劳伦）先生看中，招进来买买文具、扫帚之类的。一见offer（录取

信）中给出的薪水比她每月在工厂里能拿到的那点可怜工资暴涨了无数，茱迪狂喜：在哪儿干不是干呢？她毅然抛弃“铁饭碗”，向车间主任交了张辞职申请就来到了瑞德。

此外，茱迪心中亦对乔治恭维衣云的话十分不爽，半晌才发出了声音：“你乔治不也被新老板看好了吗？你们都是后生可畏，‘长江后浪推前浪’啊。不像我们，老了，统统要死在沙滩上的。她念的是江南大学。”

乔治耐心地听完茱迪的一堆气呼呼之辞，终于发现了他还能从末尾捡出一点有价值的信息。他“噢”了一声：“是名校嚯。”

“哼，名校是名校。”茱迪顿了顿，“不过，你忘了？瑞德的管理培训生不是从来不招江大的嘛？”

“哦？”乔治从茱迪的话里听出了画外音，声调不由自主地提高了，他感觉自己捕捉到点什么了，“那她有什么背景吗？我是说，招她进瑞德的后台？”

“不好说，这个人很低调的。”乔治注意到茱迪始终没说出衣云的名字，丫老太婆警惕性够高的！乔治在北京待得不久，京腔京骂倒学着了些。他在心里又暗笑了一下，是啊，在办公室讲人八卦，最恶心的莫过于被当事者本人听到了啦，警惕一点儿也没错。

正想着，茱迪又道：“不过，她进瑞德，后来再进KAC（Key Account大客户组），还真有点故事呢，我猜你会感兴趣的！就是说起来有点长。”

乔治张掐指默算：

短短一年，衣云居然在世界顶级企业里完成了漂亮的“三级跳”——

先以管理培训生的高姿态加入瑞德（中国）；接着，进了公司最有前途的部门KAC；现在，她又接手对付中国的最大零售终端！

似乎有一层迷雾飘荡在上空。这个年纪轻轻的小姑娘升得那么快！而且，还是在全球一流公司！有些不可思议啊。

乔治觉得浑身像被猫爪子挠得发痒。

打手机给茱迪，他的本意只想探查一下衣云怎么会跟C-MART沾上了边。但此刻，若透过上海方面的销售员嘴巴，将这女孩子一路飞速上扬的故事讲来听听，看看有没有什么线索可以挖掘，倒也无妨。

也许，他要寻觅的几个谜底，就隐藏在其中？也许，麦总暗中布下的那个对“萝卜”的“杀局”，可以从衣云身上找到一个突破口？

乔治看看手表，反正离下班陪“萝卜”去夜店happy还早着呢：“没关系的啦，茱迪姐，我要听她全部的情况，完完整整的嚯……”

1.3 一个人的节日（1）

上海市中心一幢独栋大洋房的二层，是瑞德（中国）华东分公司的销售办公室。

新晋大客户经理衣云一边微微弯腰，轻按着咖啡机的操作钮，一边抬头望望窗外一大片赏心悦目的绿茵。暮春的天空碧澄如洗，丝丝缕缕的白云无声地在其间徜徉……今天的咖啡机有点儿不好使。衣云耐心地等待壶口垂下最后一滴香浓味美的液体，端起两杯咖啡走向KAC（大客户）组的专属房间。

老销售员茱迪正在跟人打电话。一见衣云进来，茱迪的声音马上压低了，并有意无意地看了她一眼。

衣云把一杯咖啡放在茱迪的桌面上。她的手势十分轻柔，但茱迪却已经停止了讲话。

“不会正在说我吧？”衣云的直觉像个小铃“丁零”一响。茱迪平时在办公室打电话一向高声大气，从不怕影响到别人，今天突然一婉约，倒像是心虚的样子。

“你——”茱迪含混道，“去替我拿个‘彩虹夹心筒’来。”

新人替老员工打杂是职场的行规，到茱迪女士这儿又变本加厉，她对后辈们总是那么颐指气使而从来没有一声“谢谢”，好像一切都天经地义。刚才支使衣云去煮咖啡，现在又差遣她去楼上跑腿了。

“彩虹夹心筒”是瑞德旗下的一款奶油果酱冰激凌产品。

在洋房的三楼，管理层办公室的门厅里横卧着一只漆着白、黄、红三色图案的专业大冰柜。透过冰雾蒙蒙的玻璃柜门望进去，里面琳琅满目堆的都是新一季将要推出的各色冰激凌，供瑞德的员工免费取用，这也算是公司的一项诱人福利。冰柜尽管放在三楼，但正主儿——瑞德华东大区的头头们都步履匆匆，几乎从不为它多停留一秒钟。倒是一、二层各办公室的女孩子们，被冰筒的奶味儿引诱得馋肠

百转，每天一边抱怨着“减肥难、难于上青天”，一边乐此不疲地跑去三楼捧取各种口味的冰激凌逐一品尝。

衣云见茱迪那下意识捂紧话筒的动作，像是有意支开她，她本来也想避避嫌，主动离开KAC办公室。她猜茱迪在背后议论自己，大概不是一天两天了。无所谓，随她讲去吧，我又没有做亏心事。

她沿着转角楼梯走上三楼，门口的大冰柜里已然空空如也，只有角落里还孤零零地躺着一支折成两段的“葫芦娃”。衣云记得茱迪不爱吃这个酸酸口味的冰棍，她牙口不好。

忽听得里面一阵女孩子的笑声飘来，又是那些秘书们叽叽喳喳的叫嚷，接下来是“”撕包装纸的声响、跑动声、拖椅子声。看来，即将到来的五一节日气氛在三楼已经很浓厚了。今天，瑞德的头头们大概都出去做Market Visit（行市）了，不会再有老外跑出来，睁圆了蓝眼睛，用食指竖在嘴前长长地出一口气“嘘——”。所以，剩下的秘书们就“小八蜡子（沪语‘小鬼’）开会了”，放开了一起大宴冰激凌。

要换成平时，衣云也许会直接跑进去，和那些与她差不多同龄的小秘书们一块儿聊聊天，然后笑着争夺一两支“彩虹夹心筒”下来带给茱迪。但是今天，她实在没有这份心情。

她顺着楼梯又默默原路返回，走进了茶水间。

衣云站到窗前，她的思绪好像花园里那些在风中摇曳的树影，无法停止运动。

今天一早，华东分公司总经理代维已经召集全体员工，将新总裁的讲话精神进行传达。

代维从九十年代初大学一毕业就进了瑞德，人聪明，说一口好英语，生得英俊，笑容迷人，因此深受比尔·霍华德喜爱，一直被老霍着重栽培。代维正牌销售出身，端的是根正苗红，如今已成为瑞德（中国）职务最高的大陆员工，是公司管理人才localization（本地化）的领军人物。

1.3 一个人的节日（2）

代维身材高大，又受高级知识分子家庭的熏陶，言谈举止间流露出一股浓浓的书卷气。他看到谁都随和而主动地say hello，一派欧美企业的开朗作风，看似颇为注重人际关系，但不知怎么的，给众人留下的印象却还是骨子里透着一份高傲。特别是当代维发起脾气来，那是一点都不给人留半分面子的。离他的单间办公室外好几米远，都能听到他光火时的咆哮声。在训斥那些如同习惯性抽烟一样习惯性完不成指标的销售员时，他威风凛凛、居高临下地恶狠狠地盯着几只瑟瑟发抖的“羊羔”——那些老油条素日一贯的油腔滑调，却被代维劈头盖脸的一串追问，吓得把托辞都忘到了九霄云外，变成了可怜的小羊，一声也不敢吱。所以，除了代维的秘书和新来的员工，平时大家在背地里都不称呼他的英文名字David，而是叫他的外号“代老虎”。

“一个有性格的人。”衣云望着代维在那里侃侃而谈，想起这些关于他的花絮。她还记得那个来自西点军校的金发碧眼的美国教官Mike对她说过：“没有性格的人，做不了好销售。”

代维的演讲稍一停顿，眼睛就向大客户组站的方向扫过来：“……特别是KAC，将是瑞德（中国）未来的重点关注对象。从经销商转向直营，代表了我们对渠道的控制加强……”

衣云感到代维的目光明显地停留在了她的脸上，停留的时间之长，令站在她旁边的茱迪竟然伸出脖子，也扭头看了看衣云的脸。衣云顾不上理会茱迪的唐突，因为她看到代维注视她的眼神里充满了期盼，于是她也用眼睛向老板示意：David，我会努力的，放心吧。

“对于目前还是通过经销商来做的客户，转制只是迟早的事。直营是直接由某个销售精英面向客户斗智斗勇，对客户经理能力的要求远远高于做经销商。希望经销商的销售员学习C-MART的直营案例，努力提高自身的业务水平。”

茱迪捡代维没注意的时候，恨恨地瞪他几眼。她鼓着嘴，只管用一只皮鞋尖在地毯上划来划去，冷不丁重重踢到了衣云的鞋子上，在她的鞋面留下了一大块的灰白印子。

衣云只好默念“善哉”，忍着痛，假装若无其事地继续听老板讲话。

“好了，今天的晨会就到这里，any question？”代维结束演讲，按惯例问了一句欧美外企在开会结束时的话，炯炯有神的眼睛又扫了一遍众人，示意大家民主开放，有话就说。

没人提问，尤其是大客户组的经理们，似乎都一副各有心事的样子。

代维倒也干脆，并不要大家发誓、许愿、表决心，省了许多当众的演技PK——决心表了也是空表，关键靠以后的销售数字说话，他刚才已经讲得足够明白。代维拍拍手：“散会。”

一阵杂乱的脚步声有轻盈、有沉重地响过之后，瑞德中国华东大区忙碌的一天又开始了。

“在发呆啊？”

衣云被走进茶水间的市场助理琳达打断了沉思。

琳达比她大一岁，工作了以后又跳槽到瑞德，因此跟衣云算是差不多同时进的公司。衣云和琳达都是新人，性格又都单纯活泼，虽然琳达是市场部的普通助理，衣云是公司重点培养的管理培训生，但琳达自己不以为意，衣云也毫无装模作样。相识后，两人不仅成了好朋友，而且在工作中也配合得默契。

“嗨，休息一下。”

琳达笑道：“在这儿站着休息啊？我们部门的人都理好包包了，就等着下班回去过节呢。”

1.3 一个人的节日（3）

衣云也笑了："今天老板们都去行市，你们不用陪着？"

"今天属于突击行市，老板们坐代维的车，秘密行动！"

衣云想，不知代维去看她的店了没有？

瑞德（中国）有规定，销售、市场部的负责人要经常下基层看看，术语称"行市"。这有两种名堂，一种是常规检查，通常会由某老板在某天早晨给某客户经理——比如衣云——打电话，要求衣云陪同一起去看她所管的某连锁门店。如果在该客户处正做较大型的瑞德产品促销活动呢，还要通知市场部的相关人员同去。另一种则为突击行市，即由销售和市场部的负责人微服私访。

"哈哈，现在老板还没有电话进来，说明检查结果一切都OK！"琳达倒完茶，向衣云吐吐舌头。

衣云亦露出可爱的笑容，伸出手指，歪着头报之以一个"V"。

琳达挥挥手先走了。

衣云也走了出来。在空空荡荡的走廊里，她又看到了代维早上传达的总裁annoucement正醒目地一字排开悬在公告板的正中间。

平日里，衣云就特意留心此类告示，逐字诵读，以提高自己在中文措辞和商务英语方面的"八股"写作水平。更何况，这一次的文件和自己又有些特别的关系。衣云把告示一张取下来，拿到复印机上正反面拷贝了，再贴回公告板。

她回到大客户组房间。茱迪的"电话粥"好似还没有煲完，仍在压着嗓子窃窃私语，也不知是否已经换了谈话对象？

衣云走到自己桌前，把复印件郑重地放入一本专门的黑色文件夹中。

外面"叮当、叮当"响起了悦耳的钟声，五点半到了。

但见以Supporting Division（支持部门，即非市场销售部）的员工为主力的下班洪流如开闸般地从蓝色隔断墙里涌了出来：有哥们儿一

边横行一边拉着背包的拉链，耳朵下还夹着一只电话，嘴里忙着讲："圆苑饭店？好的呀，抢只位子，红烧肉先点起来。"有的一边走一边往头上套着薄外套，一不小心"砰"撞在办公室的发财树上；琳达最绝，边跑出来，边扣凉鞋的搭袢，她向衣云指了指冲在前面的那伙人，意思是怎么也跑不过他们——同志们都是赶着去坐瑞德的通勤班车的，兵发几路流向上海全市。小巴士座位有限，晚了的可就得或站或蹲上一路了。

衣云倚着KAC房间的门，看得直发噱。她不用坐班车，因为家离公司还算近，待会儿自己回去即可。只可惜，平时她晚上进办公室开销售例会时，多已在五点半之后，很少见到如此浩浩荡荡的"走人"场面。

大队人马一拥而出以后，办公室里迅速静了下来。只有刚才被某人撞落的一片色泽暗哑的肥厚发财树叶，无声地躺在走廊地毯上。

茱迪仿佛已经在她的座位上生出根须了，并且和电话听筒牢牢地长在了一起。

衣云收拾完东西，离开公司时，天色竟还透着白昼的光亮。似乎很久没有这么早下过班啦，一种既陌生又新奇的感觉涌上心头。她本来是要去超市里买些净菜和半成品的，心情一好，便多走几步去一家附近的室内菜场转转。

不知是否是为了迎接明天的节日，摊子多数还在营业，套着红色灯罩的节能灯喜气洋洋地从天花板上挂了下来，暖色的灯光直照得那里脊肉、热气肉红得艳丽，青菜、扁豆绿得诱人。衣云略微走了一走，便拣些新鲜的小排骨、活蹦乱跳的河虾、膀大腰圆的茭白和绿油油的蚕豆往家走。

小区里的路灯依次亮起来，衣云拎着菜刚迈进大铁门，就听见一个保安在用上海话说："哪能又让外头人行道上摆鞋摊头的江西老伯伯孙子溜进来了啦？勒海打猫闹！去拿伊拎出去伐？（把他赶出去？）"

前方，有个十来岁的男孩正面向路边的花坛张牙舞爪——有只流浪猫躲在冬青树丛里。每当小猫从树缝间一探出头，男孩就一脚踢过去，惊得小猫咪发出微弱的“喵喵”叫声。

衣云毫不犹豫地快步走上去，把手搭在他的肩上。

男孩吓了一跳，见一女侠从天而降，不敢造次，只转动眼珠左右瞄着，踅摸如何逃之夭夭。

衣云忍住气，柔声道：“你想妈妈吗？”

小男孩一愣，他以为衣云会像别人一样对他来一通粗暴的呵斥。这个问题实在出乎了他的意料。他老老实实地说：“想的。”

衣云早看见男孩穿一件破旧的圆领衫，脸上灰扑扑的，只怕比那小猫还要脏些，就猜到他父母可能不在身边。也许他们外出务工，把孩子一直寄养在年迈的爷爷这里？问过他，果然如此。衣云接着感化男孩道：“小猫跟你一样也想妈妈，你看它多可怜啊！”

那只猫咪现在放开胆子爬了出来。不知是惊吓过度，还是饥肠辘辘，它踽踽行了两步，就伏在离衣云脚边不远的地方趴下了，黄白相间的小身体微微地颤抖着。

衣云想想，又说：“我们去买些东西给小猫吃，好吗？”

小男孩身不由主地点点头，跟着衣云去隔壁便利店买了一袋牛奶和牛肉干回来。保安是个四十多岁的下岗职工，这时候很热心地倒来一搪瓷杯的开水，帮忙把牛奶 热。他们替小猫咪弄了个小塑料碟子，把牛肉干和几只河虾浸在温牛奶里，衣云又把一些牛肉干分给小男孩吃。

猫咪循着食物的气息，低着头爬到碟子上仪态端庄地舔起来。

小男孩吃着牛肉干，看着，冷不丁蹦出一句话：“你怎么知道它要吃的？”

衣云笑了：“因为我小时候养过很多小动物，猫猫狗狗、小鸡小鸭、蚕宝宝、金鱼小蝌蚪、小乌龟小蛇……”

回到家里，衣云放下挎包和小菜，换鞋，洗手，穿上家常的白色棉裙子，把自己扔在沙发上。可才稍稍休息了一会儿，胃里就“咕咕”地提抗议了，衣云只好又起来，叮叮当当地洗洗烧烧。

当砂锅里的小排骨在“突突”地翻滚，愉快的香气溢满房间的时候，衣云靠着厨房的门框叹了一口气：这个五一节，又是一个人过了……

晚上，妈妈的电话就该按时打来了。

1.4 梦魇（1）

果然，衣云冲完凉，还在吹头发呢，床头的电话就“丁零零”响了起来。

妈妈温柔地问：“云，都好吗？”

“都好的，妈妈。”相依为命的母亲的声音仿佛带来了一种安抚的力量，将衣云这几天心中那种说不清、道不明的异样感暂时地驱散了。

“这一阵我这里都忙着装修，照顾不上你了，你自己要多小心。单位里怎么样？”

“好的。”衣云乖乖地回答，“单位里……”她本打算将刚刚升任C-MART客户经理的消息跟妈妈一起分享，但想一想，她又忍住了。

那是C-MART呵，它在业界是如此出了名的难以对付，以至于被众多消费品公司公认，只有最优秀的KAC经理，才有资格接任这个大客户。这既是对KAC经理能力的肯定，也是一种无形的荣誉。

然而，在众人羡慕的眼光里，负责C-MART直营的KAC经理衣云自己心里却是惴惴的：一旦接手了C-MART，或者是你强悍地征服它，从此盘踞在公司销售报表的顶端，傲视同僚；或者，你被它狰狞地吞噬，日日夜夜，月复一月，年复一年，承受它的无情折磨，也承受着来自瑞德（中国）的无尽压力，过一种内外夹击的地狱般生活。

衣云无法为新岗位而雀跃。她还记得进KAC部门的第一天，老销售员就笑道：“我们这里没有女人。因为瑞德公司销售部把女人当男人用，男人当牲口使。”

现在好了，直接从牲口圈升至炼狱。

她决定先向妈妈报喜不报忧：“……单位里好的，身体好，家里也好的，热水器没有再坏掉。”

“噢，我看见晚报上在说，受金融危机影响，今年大学生就业一个机会几百个人抢，还互相比谁向用人单位开的工资低，真是可怜呐

——妈妈就想起你找工作时也是那么难，要好好珍惜当下啊！”

“嗯。”衣云低头应着，无意识地把精巧的手指慢慢探进白棉裙子的蕾丝花边，忽然发现那手工绣就的花瓣里正好可以容纳入她的一个指头，“放心吧，妈妈。”

“有什么事，就打电话。”

“嗯，知道了。”

“那你早点睡吧。”

“好的——”衣云有些依依不舍，和妈妈的通话马上就要结束了么？这是一个其他家庭享受团聚欢乐的节日假期，而她却只能一个人默默地度过，在这庞大而呼啸的城市里，她即将独自迎来职业生涯中最艰巨的考验。

夜里，衣云忽然从梦境中挣扎着醒转。

在伸手不见五指的黑暗中，似乎隐隐约约有一个声音。

她侧耳谛听，周遭只是一片无边的寂静。

衣云等待着呼吸慢慢地平和下来，也慢慢清醒过来。

那个声音，在她的头脑深处：

“我做的，真的是正确的决策吗？

我有没有太过于冒险？

这样做的胜算是多少？

我还有退路吗？

梦里都不太平，大概连她的潜意识都在怀疑这“临阵受命”恐怕是个大冒险吧——至今为止，有多少客户经理能够强悍地征服C-MART呢？屈指可数，少得可怜！况且，C-MART与瑞德（中国）一贯地怒目相视，如今双方关系已完全降到了历史的冰点。也许，她应该谢绝公司在此时的这份赏识，毕竟，她还是瑞德KAC部门里的新人，找个借口推了，也不算太难。

她是不是在赌？

衣云从不赌金钱，但此刻却似乎在放手豪赌一种生活的可能性：赌赢了。她将赢回一个最有潜力的客户，为公司收获一个意外的大猎物，个人履历上增添一个漂亮的case（案例），并且走向她的第一个“职场高峰”。

1.4 梦魇（2）

那么，赌输了呢?

成为一个败将。

没有颜面、也没有资格再在瑞德（中国）最核心的KAC部门留下去。她的同事们会群起而攻之，因为事实已证明她这个sales（销售）试图冲击巨兽却落得只剩狼狈不堪的日子。一个连对自我和客户的判断力都缺乏的人，收拾了东西，黯然滚蛋大概是最合适的出路。

“离开瑞德？”衣云想都没想过，“被瑞德录取是多么地不容易啊！”

这是一场博弈——

接下C-MART，不正是为了回击职场上那些人对她的无情压迫，从而更好地在瑞德（中国）生存下去吗?

可是C-MART这个标杆太高，如果失手，自毁前途，当初何必挤过千军万马进入瑞德?

然而，若标杆不顶级，又如何教那些人输得心服口服?

衣云完全睡不着了，她抱膝坐起来。今日，未来，当初?

她清晰地记得，当初，来江南大学招聘的世界500强公司真是少得出奇。

1997年亚洲金融危机爆发时，大家都还闲庭信步：“不怕不怕，等我们就业时，不景气早过去了。”谁知，一晃快两年了，宏观经济一直在溜坡，还没有溜到谷底，危机的滞后性，使得这群乐观的人到了寻寻觅觅找工作时，却与经济的最低迷时期撞了个满怀!

校园大食堂前长长的招贴墙，真实地映射着金融危机后的萧条。

大公司的“宣讲会”海报寥寥无几：一家顶级消费品企业P&G（广州宝洁），顿号；一家深圳中兴通讯，顿号；一家华为，顿号；一家上海宝钢，句号。这四家，引得全校的大四生们几乎都把简历火力密集地投了过去。

剩下的，密密麻麻倒有不少A4纸大的小广告，都是各路中小企业趁着金融危机来江南大学“逢低吸纳”高材生的。

换成以往，心高气傲的江大人基本不会对这些不知名的公司看上第二眼。但如今，却有很多应届毕业生驻足在招贴墙前，捧着碗，头一点一晃地细细读着那些小广告：“唉，高薪又体面的大公司谁不想去呀？但所有人都挤着过独木桥，进大公司又谈何容易？困难时期，多一份选择，便多了一条生路。”

也不知哪个促狭鬼，在招贴墙的上方贴了几张旧报纸，用歪歪扭扭的毛笔半草字体，以特大字号写道：

王小二过年，一年不如一年！！！！！

衣云路过时，看到了那排旧报纸和一串酣畅淋漓的感叹号。

为了“过好年”，她已经奋斗出江南大学，单枪匹马地跑去上海的名校求职了。那儿的机会的确比江南大学多了不少。衣云算算，参加完瑞德（中国）的最后一轮笔试都已经近三个星期了。而前一阵儿，她收到宝洁final（第三次面试）的通知时，也只在一个月内。按应聘的常识，这瑞德的事儿恐怕有点悬了。

是不是该打个长途去上海，问一下瑞德那边的情况？

衣云决定先给豆豆打个电话。豆豆是她在北京四中的同桌，考到了复旦大学会计学系。上个月，衣云就是找豆豆做“眼线”，去复旦参加瑞德（中国）的上海招聘会的。

她迅速回到宿舍楼。

入门的墙壁上，新安了一台亮闪闪的磁卡电话机——此乃学校宿管处在接到群众长期投诉该舍的传呼机永远被那些有决心、有恒心、有耐心、有痴心的情场“四有”男生们打进来占线的情形下，终于特为满足本楼女生打出电话之需而设的。

衣云将电话卡塞进去，心里祈祷着复旦那边的电话可千万别也老忙音啊。

1.4 梦魇（3）

“嘟嘟”几声后，电话居然通了，传来舍监阿姨沙哑的声音：“喂？”

衣云想，今天她的运气还不错，据豆豆说打通复旦九号楼的可能性也一点儿不比哈雷彗星碰撞九大行星的几率更高。

阿姨听完豆豆的名字和寝室号，说了声“你等等啊”，就搁下了话筒。衣云只闻听筒外“噼里啪啦”一阵阿姨的拖鞋底响，然后是小喇叭“哗哗”地喊人。

衣云又祈祷道：豆豆可千万不要外出了啊！

不多会儿，豆豆拿起了话筒：“衣云啊，我在午睡呢，今儿正没出去参加面试。”

“就猜这时间你才会待在宿舍里。签了吗？”

“没呢，哪儿有那么快啊？我先几家会计事务所、外资银行都面着再说。你怎么样？”

“唉，我不正想来问你吗？离上次瑞德（中国）的第二轮笔试都快仨礼拜了，一直都没有消息，你同学当中有人收到瑞德后来的面试通知了吗？”

“有啊，听说我们系的小方、大牛上礼拜五就接到通知要去参加复试了呀？”豆豆的话甫出口，就发现不对，这对衣云来说明显算是个坏消息，也就意味着她很可能没有通过瑞德（中国）的笔试筛选。

衣云在电话那头沉默。豆豆连忙安慰：“也许因为你是外地生源，瑞德没有把你放在和复旦这些上海的候选人里一批通知，说不定，他们下礼拜就来找你了。”

衣云苦笑道：“下礼拜人家大概已经在准备offer（签约）了。”

“那你还面了什么没有？”

“宝洁的三面，后来没有参加。还有面一家Intel（英特尔），也是在复旦这里投的。”

“怎么样？”

“刚面完，才两天，不会这么快出结果吧。”

“那，还有呢？”

“没了。”

“没了？你一共投出去了几份简历啊？”

“从找工作起，大概五六份吧。”

“哎哟，我的大小姐，你可真省啊，你怎么回事？我们这边有投三十多份简历的呢！”

“我同学还有比三十份投得还多的呢。”衣云自有道理，“但我想呢，人的精力总是有限的，与其到处大撒网，撒得最后都忘了投过哪些公司，还不如专情一点儿，遇到特别心仪的企业我才会申请。如果没特别想去的或者想去但不太合适的，就不投简历了，也省得浪费人家HR（人事）的时间。这年头，大家都挺忙的，你说是吧？”

“哟，你还挺替对方公司考虑的呢。你呀你，找个工作而已，又不是找老公，你这也太精挑细选了吧？有你这样的吗？你没听说过‘广种才能薄收’吗？”豆豆一叠声地埋怨她，“那另外投的几家呢？”

“有一家后来说，由于这次的业务性质对体力要求很高，整天东奔西跑的，所以就不再招女生了。还有一家公司也挺大的，建议我改应聘总经理秘书什么的，比应聘业务岗位更有把握些。”

“你怎么说？”

“我不想吃青春饭，很难想象自己到了三十岁左右还在做着小秘。与其到那时要重新进行职业转型，还不如婉言谢绝他们的好意吧。”

“唉，你先就业再择业嘛，三十岁那么远期的事情规划它干吗？”豆豆又替衣云急道，“吃青春饭也要有资本的，先吃起来有什么不好的？人家空姐一个月一万多元工资，比我们这些名校本科生的起薪都高得多啦。唉，我是身高不够，当不了空姐了。我看你当空姐是没问题的，衣云，你干脆就去航空公司应聘吧？”

“不行呀，我有强烈的恐高症呢。如果站在三万英尺的天空里上班，我会严重头晕，最后连累乘客都来端茶送水为我服务。”

1.4 梦魇（4）

“去你的，好好说话。”

“好的。言归正传，豆豆你帮我打听一下瑞德（中国）总部人事部的电话吧。我想今天去联系一下。”

“行，你那边什么Intel啦也去问问。我觉得你去Intel有戏。”

“为什么呢？”

豆豆“咯咯”道：“因为只有偏执狂才能生存！”

衣云也笑了，她能想象豆豆在电话那头挤眉弄眼。《只有偏执狂才能生存》是一本热门商业畅销书，作者正是英特尔总裁、无数精英的职场超级偶像——安迪·葛洛夫。

“还有，再多撒几张简历。别傻不溜溜的。”豆豆不放心地叮嘱道。相识多年，豆豆觉得衣云悟性极高，是那种一点就通的冰雪聪明；可有时，又觉得她有些傻，像个执著的小孩子，让她站岗她就彻夜守着不知道溜号。也许，这就是完美主义者的特征吧，连觅个job都那么前讲究、后讲究、上下左右都讲究的。豆豆又忍不住笑，“讲究”？她怎么会想起这么个词语？真希望讲究的衣云能有好运气。

“好。等你消息，bye。”

衣云从背包里取出一张名片，是那位漂亮的Intel人事主管Lily（莉莉）在面试时留给她的。她重新拿起听筒。

HR莉莉小姐一听衣云自报家门，马上就回忆起了对她的印象，否则她也不会在面试时把名片发给一名毫无希望的候选人：“啊，你是江南大学的衣云？是的，结果已经出来了，我正想通知你呢。”

“哗，这么快？”衣云听莉莉正想找她，心头一热，等待着莉莉的下文。

通常，如果HR急着联系一个应聘者，意味着好消息极可能即将来到。反之，若是落选，则往往要在漫漫等待一个月后才会收到一封透着礼貌的婉拒信——如果那是家正规大公司的话。

“我想跟你说……”莉莉犹豫着，“希望你听了之后，千万不要对你自身的能力产生任何怀疑，也千万不要影响你未来的求职。”

衣云喜滋滋的心已经如伽利略的铅球一般直线下坠。莉莉独特的开场白给了她一个不那么喜滋滋的预感。

“是这样的，”莉莉继续说，“我们在经过慎重考虑之后，认为你对于这次招聘的职位over qualification（超越资质）。所以，我们会把你的简历存档入资料库，以后有合适的岗位会及时与你联系的。”

衣云简直以为自己听错了，她第一次从人力资源这里知晓了这个新词儿的新用法。“over qualification”，这不是好事么？历来只听说有能力不够的。“过于胜任”，难道也成为一种拒绝的理由——

她怅然若失地站在话机前。“嘀嘀”小包里一响，衣云低头寻找“汉王”。她是班里除“炒股专业户”祁宏之外第二个买中文寻呼机的学生。留言显示一串数字。是豆豆发给她的瑞德（中国）总部的电话号码。

衣云几乎有些机械地再次取了话筒，开始拨号。

手指变得沉重似铁。

“您好！”听到瑞德前台的英语问候语，衣云也改用英语道，“Recruiting Personnel Department， please.（请转人事招聘）”。

一个男声接起来，这次又换回中文了。

“您好！我是参加瑞德（中国）笔试的大学生，想请问一下您后续的面试通知已经全部发出了吗？”

“已经全部通知了，是我发出的。”

衣云听到旁边有人催这男声“快点啦，瑞秋寻侬！”她艰难地保持微笑：“是吗？那打扰了。”

一时间，衣云茫然四顾。

她记不得是如何木然地走回寝室的。

屋里空空荡荡。几个室友读研的读研，留校任教的留校，家里帮忙搞定工作的，都回了老家。只有她还在为求职而四处奔波，光上海就在一个月内乘火车去了若干次。初试、复试、final试（三试），为

了赶早晨九点钟开始的一整天瑞德笔试，她昏昏沉沉地蜷在早春寒冷的车厢里，简直称得了披星戴月、星夜兼程了。

衣云望望对面裘茹的床铺。

她没有裘茹的好爸爸，早早就托关系进了当地市府某机关，高枕无忧。“我没有背景，就只能自己奋斗！”——这无情的现实，既让衣云暗自伤悲，也敦促她有了背水一战的心境。

她曾经是对自身很有把握的，在笔试和面试时也感觉良好。

但，问题出在什么地方呢?

接下来的几天，反正没有室友招呼，衣云也就只喝水没进食。她不是一个遇见失败就虚弱到吃不下饭的人，相反，她是公认心理素质超好的代表。然而，一个下午，不，仅仅是在短短的十分钟之内，她被两家非常向往的世界级大公司相继拒掉；而这两家公司，几乎占到了她总申请数量的二分之一。

弹指一挥间，半壁江山轰然陷落。

“我是不是太托大了，以至于在这么重要的事上掉以轻心，将自个儿陷入了困境？”后悔之念开始啃噬起她的心，“也许，我不该那么迅速地就决定不参加宝洁公司的三面。”

——如今终于明白，优秀的企业，就像真正的美女一样，永远是比想象中还要稀缺的。

如果当初，我申请了十家企业，不，二十家企业，那么此刻我还有七家，或者十七?的目标仍然可以抱之以希望。

当然啦，再有把握的希望，也可能像瑞德和Intel一样，如同一个个圆鼓鼓的氢气球，被命运“啪、啪、啪”地逐一刺破。

可是，心存幻想，总好于彻底幻灭吧？人生难道不就是存活于希望之中的么?

然而此时，新希望在哪里呢？学校规定的最后签约期限已可望及，她是如此执著于自己的内心选择，眼看就要把自个儿送上毫无着

落的失业之路。难道一个女孩子孤身漂流异乡？……照目前这种形势，还来得及找到新的求职方向么？

无从着手，让衣云陷入了莫名的焦虑中。

她还有多少机会可以重来？

1.5 我不做花瓶（1）

在备受煎熬中，终于捱过了周末，衣云饿得发飘，逐渐有了道家那种身轻如燕的仙风。

这算是一种自我惩罚么？

周一的下午，她还没有起来的意思，原样儿躺在床上半睡半醒地胡思乱想。

突然听到舍监阿姨在叫她的名字：上海来的长途。

是豆豆？或是……？

唉，生活仍旧要继续。衣云腾云驾雾地下楼去了。

一个不悦的女声："你们这里的电话怎么那么难打？！"

"啊，对不起，因为是女生宿舍……比较热门。"衣云想，我这是在替谁道歉呢？

"我是瑞德（中国）的人事经理，请你明天到我们的总部来一趟。"

"好的，请问是面试还是……"

"来了你就知道了，你记一下地址——"

上海西区，肇嘉浜路，宽阔笔直的大道，这天下午却十分地拥堵。

瑞德（中国）总部在寸土寸金的CBD一幢甲级写字楼里占据了三个整楼面。衣云坐在出租车中，眼见那甲级写字楼就矗立在前方不远，披着阳光，如铠甲在身，反射着灼灼的光芒。

她伸长了脖子，时不时看手表，恨不能自己变作一支箭，直接飞进瑞德（中国）总部的窗子。看到衣云着急的样子，好心的司机也猛踩油门，又不停地猛踩刹车，把她煞得脸色发白，头晕目眩。

又堵了十几分钟，车子终于挨挨挤挤地来到写字楼下。这次，衣云真的像离弦的箭一般冲了出去。

在楼面的盥洗室里花几秒钟稍稍整理了一下，衣云走向瑞德（中国）总部的前台。前台的后壁上挂着一排显示着世界各地时间的黑色时钟，衣云一看对应中国的那个，自己来得分秒不差。

“你请稍微坐一会儿，人事马上出来。”

衣云在沙发上落座，抬起头好奇地打量了一下四周。

瑞德（中国）总部的装潢十分低调，稳重大方，并没有使用任何特别浓烈的色彩，但材质中透出了设计上的丝丝考究。几支射灯正安静地渲染着墙上的一帧帧照片——即使再自诩“两耳不闻窗外事”的中国人，也能在第一秒钟辨认出，照片里与老外微笑着握手的，正是我国深受爱戴的历任总理和国务委员。

见衣云仰脸端详着照片，前台小姐第一万次地得意起来。

她知道，让衣云“稍微坐一会儿”不是真的稍微，人事部的人也不会真的“马上出来”，他们正要使用这“稍坐”的机会，让来访者们好好地见识一下瑞德公司在中国的辉煌派头。

尤其对那些求职应聘者来说，这些照片是很富有催眠力量的。谁不想为瑞德这样叱咤风云的世界顶级企业工作呢？那是多么、多么地体面啊！当求职者的心旌荡漾起来，一会儿人事再谈到薪水的时候就好办了。

前台小姐向衣云炫耀道：“这张，是Bernard Newman（伯纳德·纽曼）先生，我们的全球CEO在总部迎接中国的领导人。那张，是纽曼先生前面一任的全球CEO访华时与中央领导的合影……我们的全球总裁还是‘上海市市长咨询会议’的顾问呢！”

正介绍得热闹，忽然一个年近三十、穿着深色西装套裙的女子沉着脸从里面转了出来。

“安吉拉。”前台一下子收敛了。

安吉拉虎着一张稍有棱角的圆脸，对来客点一点下颚：“是衣云？你跟我来。”

衣云随着安吉拉左转右转，来到一间空着的小会议室里。安吉拉率先坐定了，向衣云抱怨道：“你们学校的电话怎么那么难打？”

衣云再次致歉，并补充道：“所以，我在简历上还同时留了一个寻呼机的号码，这样方便您比较好找一些。”

1.5 我不做花瓶（2）

“是吗？我没留意看。”

人事经理安吉拉此刻心中正在懊恼，就是因为一个没留意，上周五中国区总裁威廉·托马斯先生那里问人事部要名单时，才让手下的瑞秋这狐狸精抢了先，跳过自己直接跑去向总裁献殷勤。结果，拿去的名单电子文档含有“宏”打不开，瑞秋问人事部助理重新要了一个，却又是未经处理的原始数据。瑞秋让助理匆匆忙忙地排序了一下，就交了上去。

安吉拉慢慢地对衣云启唇：“瑞德中国今年的管理培训生招募工作已经基本结束了。你知道，其实你没有资格进入瑞德（中国）的面试流程，因为我们只从北大、清华、复旦、交大四所学校的应届毕业生中招收管理培训生。”

衣云点点头，当然，自从那天几门笔试结束以后，她就再没有接到来自瑞德的任何通知。

安吉拉心说：你知道个什么？那张未经处理的原始分数表格里，还没把你的名字删除，在排序之后，你的总分列在了第一个。瑞秋她们做事真是叫不负责任啊，连检查也不检查一下，这才有你今天来瑞德面试的机会！

安吉拉并不把内情透露给衣云。她接着说：“找你来，是因为我们的中国区总裁托马斯先生目前需要一个秘书。一会儿托马斯先生会亲自面试你。”安吉拉停顿一下，看看衣云的反应，见衣云只是微微惊讶了一下便恢复了平静，她冷哼：小丫头挺转啊？待会儿见了总裁，还不照样哭着喊着“我愿意！我愿意！”

安吉拉抛下衣云走了。中央空调在“嗡嗡”地往外吐气，衣云望着那红布条不知疲倦地飘舞，一个人独坐在半掩着门的会议室里。

似乎等了很久，安吉拉又无声地出现了，做了一个手势，让衣云跟着走。

又一番穿行，衣云进入了一个豁然开阔的大套间。

瑞德（中国）的总裁William Tomas（威廉·托马斯)端坐桌前，正注视着电脑屏幕。窗外的光线从托马斯的身后照进来，为他的轮廓淡淡地镶嵌上了一圈窄窄的亮边。

托马斯见安吉拉引着一个身量稍高的小女孩进来，便把电脑荧屏推向一边。衣云一时间看不清总裁的相貌，但她能感觉出，托马斯正在微笑地望着自己在顺光中一览无余的脸。

托马斯向衣云问好，开门见山地说："你在瑞德（中国）的招聘笔试中表现得很好，英语、数理逻辑的分数都非常的高。"

衣云"哦"了一声，她还不知道。她想起自己前两天曾经是那么的伤心与难过，一直以为是因为自个儿的笔试分数偏低才被瑞德的人事部筛掉了。

托总笑吟吟道："听说你还是北京市高考英语的第一名，是吗？"

"高考"两字，总裁直接用的是中文发音，虽然跑调，但衣云的脑筋动了一下，还是猜出来了。她惊奇地看了看托马斯，连老外都知道高考？再一转念，总归是瑞德的HR非常负责地把她的简历调了出来，汇报给总裁了。

衣云也笑了一下，算是回答了。托马斯道："我的秘书Fanny（范妮）怀孕了，她要休假。所以，我得找一个秘书顶替她。范妮主要负责我的行程、费用等等。"

一个电话进来了，托马斯接起。衣云这才有机会小小地打量一下总裁的办公室。桌面的两侧是成堆的文件。电脑边有一个三联的相架，背对着衣云。办公室一面墙是高大的书架，厚厚书脊上的书名闪出暗暗的金色。

托总接完电话，扭头对衣云说："我想你的英语，做范妮这些事情应该不成问题的。你愿意吗？"

1.5 我不做花瓶（3）

衣云踌躇了一下："我能请问您需要我做多久秘书吗？"

托马斯答："到七月或者八月范妮回来时。"

"那么，接下来？"

"接下来，你可以选择做其他高层管理人员的秘书。"

"我可以转职做销售或者市场吗？"

"亲爱的，应该不会出现这样的情况。秘书是一项很专业的工作，做好秘书工作也不是那么容易的。"

衣云想起她曾经在书上看到，国外的秘书是越老越值钱的。通用电气公司CEO韦尔奇的秘书好像都已经是年逾五十岁的老太太了。而在中国的企业里，却恰恰相反，"秘书"往往只被视作一个过渡性的职位。凡是能力得到老板赏识的秘书，都会在合适的机会由老板考虑转向中层以上的管理职务，没有人真的做一辈子秘书。甚至，那些"大秘"还成为了企业的中流砥柱，好比李嘉诚当年的秘书，现在已经是长江实业上市公司的董事。

衣云仍然想曲线救国："那么，如果我把秘书工作做得非常的出色，我会有机会做其他工作吗？比如销售或者市场的管理？"

托马斯漫不经心地笑笑："你可以申请调职，然后从销售市场部的助理做起，但不会让你直接做管理，即使你已经在瑞德做了十年秘书。"

"那么，"衣云觉得自己也被托马斯的坦率感染了，"谢谢您的好意。我希望踏入职场的第一份工作能与业务有关，我不想仅仅做一个'花瓶'。噢，对不起，也许用'花瓶'来形容外企的秘书是很不恰当的，这个工作也是很有技术含量的，外企有许多出色的秘书，是公司运转中不可缺少的优秀人才。我说的'花瓶'只是针对我自身而言，因为我从未想过永远做一个秘书，销售或者市场的管理工作才是我的职

业发展方向。我不希望，到十年以后，为了重新追求我的职业理想再不得不从头来过。”

托马斯被衣云的坦率震了一下：“You know（你知道），我只能提供一个秘书的职位给你。如果你不想接受，那么今天的面试就到这里结束了。你确定你不想吗？”

房间安静下来，好像又能听到中央空调的呼呼声。豆豆的话在衣云耳边响了起来：找个工作而已，先就业再择业嘛，三十岁那么远期的事情规划它干吗呢？

“我是偏执狂么？为什么一定要一起步就踏上正轨呢？我太追求完美主义了么？马上要到江南大学规定的签约截止期了，也许，先进入瑞德这样的大公司，过一两年有了工作经历和大公司的背景，再看看有没有其他公司在招销售？可是，在外企，是异常讲求专业经验对应的，从秘书岗转职成业务人员很难，通常不会有这样的机遇，除非，是在IBM的吴士宏年代；除非，我早出生二十年……”衣云一时间心乱纷纷，转过了N个设想，但关键的问题很清楚地摆在面前——

她愿不愿意浪费这一到两年、甚至更长的时间，先做一份自己不属意、不喜欢的工作？

然后再赌一个不可期许的“转行”？

她能接受这个貌似“折衷”的方案吗？

衣云最终恢复了坚定：“是的，抱歉。如果没有其他合适的职位。”

谁会拒绝瑞德？

多少人挤破头想进这家世界顶级公司啊！加入瑞德，可就意味着在职场的身价猛涨呢！托马斯不禁仔细打量了她一番。在看到衣云的一瞬，他的脑海里为什么会跳出“小女孩”这个词组呢？说起来，衣云的个子其实在他的中国雇员里头还算是比较高挑的呢。那么，是她那张小小的精致面容给予他的印象？可爱的东方式babyface（娃娃脸），带一点尖尖的下巴，还有清澈明净的大眼睛，好像一泓透亮的

泉水……显然，为瑞德工作应该也是她所向往的，比如她刚才的犹豫，还有她起早摸黑地从外地跑来上海参加考试。但是，托马斯总裁没有想到，衣云最后竟那么坚决地对他说了声“NO”。

1.5 我不做花瓶（4）

“你，”托马斯往前倾了倾身体，“能不能告诉我，你为什么想做销售？”

“因为我听说，大公司的CEO百分之七八十是从销售市场部门升上来的。当然，也会有财务、人事、技术部门的精英，不过业务出身的CEO是最多的。销售是企业的核心利润部门，在那里我会得到最好的锻炼，得到最好的升职机会。”

“还有最好的薪水……”

衣云朝托马斯又一笑。托马斯忍不住追问：“那你的职业目标是当CEO？”

“我知道在商界，女性成为高级管理人员的几率不高。但是应该允许我们每一个怀有梦想的人去试试，不是吗？”

“你很有野心。”托马斯赞许道，随即用不标准的中文解释，“是志气。”

“呵呵，与其说我有野心，不如说我很有孝心。因为我妈妈家里在很多年前从浙江来到了上海，家族的产业很成功。但是，我的外公坚持认为女儿不能够成为他的接班人，总是张罗着要替我妈妈挑选一个企业家女婿。当然，后来因为种种事故，我的妈妈没有从商，但她告诉我，她一直对我外公的话很不服气呢。”

“哈哈，你有一个让母亲以你为荣的心愿？我也是。”托马斯总裁一兴奋，手舞足蹈地把电脑旁那个背对着衣云的三联相架转过来。衣云顺着他的视线，望见一位淡金卷发的西方老妇人。“你瞧，这上面第一张是我的母亲，下面是我的太太和孩子们。我小时候数学很差，我妈妈就一直在担忧我这辈子怕是不能从事任何与数字有关的工作了，连收银员也做不了。她是那么为我操心。但现在，我每天都要看密密麻麻的数据报表！”

与瑞德中国区总裁之间的氛围变得如此的融洽和欢怡，令衣云有些为刚才的一口拒绝而感到歉意了。

却在此时，托马斯忽然词锋一转，冷冷地说："你想做，但根本不等于你能做。光有理想和热情，在现实中是远远不够的，你明白吗？我认为你不太适合那些工作。而且，你又能对销售或者市场部了解多少呢？"

托马斯看到衣云的眼睛，毫不畏惧地迎向他居高临下的审视。在她平静的眼神里，既没有浮现受到攻击之后本能的怒气，也没有他从别的员工那里看到的谦卑和曲意的逢迎。他听到她不慌不忙地说道："我也并不确定我就能够成为一名杰出的女CEO。可是，在过去的两年半中，我在?菖?菖饮料公司做着实习生的工作，我对销售和市场部了解也来自那里。从一开始仅仅作为市场促销助理，到后来参与销售流程，当业务员出差外地时，他们会把与本地经销商和各大零售客户沟通、协调的事情也托付给我。至今来说，他们对我在销售部和市场部的表现很满意。"

托马斯问道："比如，你做过什么销售工作？"

"对于解渴的饮料而言，最重要的是随处可见，随处可得，随处满足消费者一时性起的购买欲。除了向经销商的铺货，我们还开展了大规模的SELL-IN（深度分销），这是一种很辛苦的活儿，并且还要在所有的售点网络装上有我们LOGO（品牌标志）的banner（横幅标语旗）等，要面对很多店主的质疑、不配合和不友善，甚至碰到不少客户心情不好的时候，会很粗暴地直接把你轰出来。这就需要你能够与任何类型的人打交道，不气馁，不放弃，不讨厌他们也不招人厌。"

托马斯"扑哧"一笑。他又细细地盘问了衣云几个case（案例），见她答得有条有理，看来真的已经介入实际推广中较深了："很好。不过，你要知道，虽然瑞德和?菖?菖饮料公司都是世界一流企业，但是我们的SKU（产品）数量可比他们多得多了。所以，要做好瑞德的销售，并不简单。"

1.5 我不做花瓶（5）

托马斯抬腕刚想看看时间，又觉不妥，改用余光向桌上的日历电子钟悄悄瞥去。衣云见他微微一举手，黄灿灿的阳光正从他手臂上茸茸的汗毛尖端一晃，便会意了。她记得母亲说过，凡事须要把握分寸，过犹不及。那么，在结束今天的谈话之前，她已经与托马斯总裁彼此留下了一个好的印象，也不枉是一段有意义的记忆吧。衣云笑道："耽误了您那么久。"

托马斯难得跟一名一面之交的小女孩聊得那么高兴——她的外表是如此的柔美，但在谈吐之间又流露出一种少见的坚毅。是的，坚毅，一个似乎更应该属于男人的形容词。这种反差强烈的结合使得她非常的有趣，给他带来新颖的喜悦。

托马斯的人生欢迎这种喜悦。他在高级管理职位上多年，见过各色各等的面孔，早已经习惯娴熟地、丝毫不带感情色彩地去判断一个人的潜能有多深——理想主义，远远好于营营役役。托马斯本意想再多聊几句，听衣云有告辞的意思，忙说："对不起，我是接下来还有一个会。"

这时，门"吱呀"一声被推开了一条小缝，随着托马斯总裁吆喝一声"Come in（进来）"，人事经理安吉拉的脑袋怯生生地探了进来。她正疑惑这一老一少怎么还没面完呐?

"噢，安吉拉，你来。"

衣云听托马斯开始跟安吉拉交代其他事情，便向他们道了一声别，轻轻向屋外走去。

安吉拉见托总的表情愉快："那么，让她……什么时候来上班？明天？"

"七月。"

"啊？"

"Robert（罗伯）那里面试得怎么样了？"

安吉拉明白是说由销售以及市场副总出来面试管理培训生的事："已经都面试完了，正在最后的挑选中。"

"把衣云加入编制。"

哇，安吉拉真是又惊又妒，弄了半天，这小姑娘居然直升销售部的管理培训生了！"是，是。"她还有什么话可说呢？总裁亲自看中的人。

"下一个会议在几点？"托马斯问安吉拉，自从范妮休产假后，安吉拉也算是顶了托总的半个秘书。

"还有十分钟。"

托马斯"噢"了一声，便往门外大步走去。

衣云绕来绕去回到前台。

和托马斯聊得很开心，但老先生并没有给她什么承诺。

临走，她不由得又停下看了看墙上的光辉照片们——这是她第一次来到传说中的瑞德（中国）总部。也许，亦是最后一次了？

前台接待员斜着眼睛，瞟着衣云：没有人事部送出门，基本是个没戏的应聘者。她对这种场面早见得多了，多到连一点同情的兴趣都欠奉。小前台百无聊赖地打了一个大哈欠，在衣云这种"此去一别，不会再见"的陌生人面前，她是不需要辛辛苦苦地扮上什么"职场仪态"的。

忽听得背后一阵脚步响，衣云瞥见接待员站了起来，出来的不是托马斯总裁又是谁呢？

托总手里拿着一本新出版的《瑞德风采》，递给衣云："看看吧，认识一下大家的脸。"

他见衣云惊诧，向她伸出大手："欢迎加入瑞德。我们七月再见吧。"

"噢。"衣云赶紧也伸手，和托马斯一阵热烈摇晃，"谢谢您给了我机会。"

托马斯意味深长地看着她：“追求你所追求的，舍弃你想舍弃的，你会获得成功的。”

2.1 orientation（新入职培训）（1）

七月，一个新开始的时节。

伴随着盛夏流火，新一批的管理培训生们兴高采烈地来瑞德（中国）报到了。总部的培训室里，一时洋溢着青春的气息。

九点整，人事经理安吉拉准时走进培训室。

安吉拉新烫了卷卷的发型，有些偏短，使她看起来比春天时又成熟了几分："瑞德（中国）欢迎大家！本来，今天开场的演说应该由我们的托马斯总裁来作的，但是托马斯总裁和市场销售部的两位副总都临时有事去了总部。所以，由我来代为向大家介绍瑞德的企业文化。"

安吉拉嘴里讲着，眼睛却注视着台下一个皮肤黝黑的女孩子。

她没有实话实说。即使三个最高的头头不在，还应该由人事部副总老简出面致辞的。毕竟，管理培训生是瑞德的未来之星，他们中的某些人在四十岁的时候可能已经成为VP（副总）甚至是President（总裁）了。这群宝贝疙瘩的新入职培训，没有一个带"总"以上字头的相关管理层出来表示一下，总是显得说不过去吧。

但人事部副总却选择回避了，因为那个黑肤色的女孩简妮，正是人事简总的亲侄女。

简总是不是谨慎过分了？其实，此事只有天知地知，她安吉拉和当事人知道，托马斯总裁和其他的头头都不清楚。当然，也很好操作，简妮是瑞德（中国）人力资源方向的管理培训生嘛。

"我们先来看看瑞德的概况。"

安吉拉打开投影仪，把百叶帘"刷"地一放，骄阳立刻被隔离在窗外。室内一片淡淡的蓝光。中央空调使劲地吹风，一派清凉世界。

十多分钟的影像短片经过精心地剪辑，从一百多年前的创业闪回到现代，从国外发展飞到中国，强烈的配乐震得培训室的音响在微微地晃动，劲爆得简直堪比好莱坞动作大片。

衣云没赶上参加瑞德（中国）在复旦的全部校园宣讲会，直看得眼花缭乱、目不暇给。

等安吉拉把灯一开，大家的脸都在红通通地放光。连那些已经看过VCR一次的管理培训生们也热血沸腾起来。瑞德真是聪明，人往往相信“耳听为虚，眼见为实”。视觉的诱惑，高楼华厦大工厂的轮流蒙太奇，西装革履的员工们自豪的表情，全球各大洲密密麻麻的海外公司点，以动画手法隆重地用粗粗框架在“Fortune 500强”和“福布斯跨国企业排行榜”上勾勒出的最新排名，无一不提醒着员工，这是世界最顶级的企业，这是人类职场上的梦幻家园。

安吉拉环视全场，她很满意大家的反应——忠诚度，是所有进入瑞德的员工必须具备的第一品质。忠诚源于自豪，源于荣誉感，源于对群体的认同，源于自我实现的需要。有时候，安吉拉甚至觉得，职员对企业的忠诚要比他们对婚姻的忠诚还更靠谱呢。她就见过若干在瑞德兢兢业业服务了很多年的老员工，太太倒已经换过一茬，老树欣然焕发第二春。

“瑞德是一家非常注重平等、博爱和家庭伦理的大公司，在瑞德，每一个人都能够获得均等的机会来发展你的职业生涯。比如，我们每次招募管理培训生，都会保证男女比例的适当。在瑞德，不存在任何对性别、民族、信仰等等的歧视。”

大家互相瞄来看去。果然，男女生的人数差不多。衣云注意到管理培训生中间有一名肤色特别黑的女孩子，还有一名肤色特别白的男孩子。他们都是销售部的吗？还是市场部的？她悄悄地想。

2.1 orientation（新入职培训）（2）

“好，我们接下来讲一些大家很想了解的信息。比如，每个月的工资发放，我们会给大家一个密封的信封，里面是打印的工资清单。如果涉及薪水调整，会有额外的信封。只有当你在人事助理那里签收了信封，才可以打开封印。”衣云正想：有必要弄得这么神秘吗？安吉拉道：“瑞德（中国）实行的是保密薪酬制，也就是说，每个人的工资都是不公开的，只有本人知道。如果互相交流薪资，是违反公司规定的，严重时可予以开除。”

“哇！”众人哗然。

“所以，每个人都应该保存好自己的工资单，如果没有能力保管的，建议在看完以后放进碎纸机里粉碎……”安吉拉突然跑向门外，似乎有人找她。

管理培训生们议论纷纷。衣云旁边坐的是一名叫孙瑜的北大男生，也是进销售部的。

“恐怖吧？”孙瑜学安吉拉的样子，捏着小嗓对衣云说：“‘如果违反公司规定，严重时可予以开除。’”

衣云颔首：“嗯，简直像地下党员了，如果附近没有碎纸机，其他人一来，咱们先把工资条嚼碎了吞进肚子再说。”

那个很白的男孩叫道：“嘿，不许交流就是怕我们发现自己工资比别人的低，去跟老板要求涨薪水。如果大家都不知道彼此的收入，都傻乐着，老板那里不就天下太平了？”

衣云默想：哈，那老板这里就变成买方市场了。此屋到底都是千里挑一的管理培训生，嗯，有想法。

另几个培训生在互相招呼：“喂，我是去IT部的，你什么方向？”

“我是财务部的。”

“我是市场部的。”

衣云听了一听：噢，闹半天，原来去销售部的女生就她一个人呀！她刚才还觉得男女挺平等的，现在看来，瑞德公司销售部还似乎真是一个请女性走开的地方呢。

财务部女生外出了一下，回来紧张兮兮地低声叫道："哎呀，我刚才看到一个男人在女洗手间里！"

"不会吧？是清洁工？"

"不是，不是，穿的还是西装呢！他从里面出来，我正好要进去，吓得我连忙退出来看看自己走错了没有。"

"是人妖？"

"男的，不是女人。"

安吉拉回来了，脸又重新耷拉着："下面我们有请中国区公关部总监Shirley（雪莉）为大家教授职场的形象和礼仪。"

"啊！"随着Shirley在稀稀拉拉的掌声中走进培训室，财务部女生惊讶地叫出声来。也怪不得她，若不是安吉拉提到的名字，谁也很难在第一眼认出这有着一个娇滴滴而令人浮想联翩称呼的"雪莉"，居然是一个女人。

雪莉神态自若地抚一下自己的西装下摆，他，噢不，她，留着一个板寸头，身板微微有些发福，显得结实。不施粉黛的脸上，五官粗糙，皮肤有些凹凸不平。雪莉一张嘴，浓浓的香港腔就出来了："呃，作为瑞德（中国）的管理培训生，你们在衣着和举止方面呢应当加倍的重视，要注意自己的公众表率作用。职场的形象，是professional attitude（专业精神）在服饰上的具体表现。我首先来讲讲着装礼仪。女生呢，做OL（Office Lady，女白领）要衣着得体、大方。每个工作日的套装呢，是不能重复的，如果你着昨天穿过的衣服来上班呢，人家会认为你昨晚住在男朋友屋企……"

有人受刺激了："啊，这礼仪课怎么讲得那么开放呢？"

"无聊！"衣云听见黑肤的女孩嘟哝了一句，也不知是针对开放的雪莉，还是对那个受了"开放"刺激的管理培训生。

2.1 orientation（新入职培训）（3）

“男生呢，衬衫最上面的纽扣如果打呔（领带）就要系上，”雪莉恶狠狠地盯着孙瑜，“唔打呔就解开。”

孙瑜吓得手不知往哪儿伸——到底应该去扣上扣子，还是去解开领带？雪莉一个箭步跳到他面前，一把揪住孙瑜的领带，粤语喷薄而出：“呔呢，唔驶打得梗肉酸（领带呢，不要系得这么难看），要饱满，要大方。”雪莉使劲地抽着孙瑜那根“呔”，弄得孙瑜涨红了脸，分不清是被雪莉勒得透不过气呢，还是被得无地自容。

摆弄完领带，雪莉踏回讲台，安详地说：“瑞德刚刚进入大陆的时候，就已经给员工发放置装费。那时一个月工资才四百文（元），买衣服就可以报销一千文。”

大家被瑞德公司的慷慨大方雷到了，都无比期待地望着雪莉：那我们现在工资四位数，置装费怎么都该有，哈哈，五位数了吧?

犹如钓鱼都钓到了鱼儿们游过来准备主动上钩的境界，公关总监雪莉却兀自矜持地把钓饵收了，她滔滔不绝地讲起了其他内容。终其一课，都没有再提起置装费的事儿。

安吉拉站到门口：“大家先去吃午饭吧，楼下就有餐饮总汇‘大食代’。下午继续培训。衣云，你来我办公室一下。”

衣云等在安吉拉的办公桌前。

人事经理推给她一张表格：“你面试的时候没有填《个人情况表》，现在补一下。”

衣云快速地扫描了一遍。外企的个人情况表跟学校里的内容可真是很不相同哦，“家庭成员”、“社会关系”都不需要填写，却要描述“血型”、“人种”、“宗教信仰”。她忽然看到自己手边，摊着另一个管理培训生的情况表，表格上正贴着那黑皮肤女孩的照片。

“噢，那是简妮。”安吉拉善解人意地说，“她和你两个人，是唯一不属于四大名校招募来的。”

衣云看了一眼，简妮，人大毕业。

“简妮的叔叔，就是我们瑞德的人事副总。”安吉拉假意失言，“哎，你可别往外说哦。”

衣云想，你不说我怎么会说呢？不想泄露一个秘密的最好方法，是根本提也不要提。

她一边填表，一边开小差忆起了一个笑话。话说罗斯福总统当海军助理部长时，有一天好友来访，问及在加勒比海某岛建立海军基地的事。既是朋友，如何处理是好呢？只见罗斯福望了望四周，然后压低嗓子问：“你能对这事保密吗？”“能！”好友急切地保证。“那么，”罗斯福微笑着说，“我也能。”

“行了，我们去吃饭吧。”安吉拉仿佛一下子对衣云亲热起来了，“你是托马斯总裁面试后破格录取的，如果你不想别人知道，我也可以不说。”

“那好，谢谢，就不要说吧。”

“哎，不会说。”安吉拉答应——说了还不马上有一大堆人赶来巴结你呀，我当然不会傻到替你去做这个宣传喽。

她们下电梯到大食代。

管理培训生们都差不多吃好了，聚在一起，白肤男很不高兴地正用一叠餐巾纸使劲地擦衬衣。其余人笑指着他：“付的领带伸到汤里去了。”

安吉拉拽了衣云一把，让她托着餐盘跟她走。

不远处，一啤酒肚老外正独自坐着慢慢吃铁板牛排。

“Hi，Deeie!”

“Hi，Angela！”老外抬起头，衣云发觉他像极了肯德基那位慈爱的山德士上校。

安吉拉见“上校”好奇地打量衣云，就介绍道：“这是衣云，新来的销售部管理培训生。这是财务部副总Murphy（墨菲）先生。”

2.1 orientation（新入职培训）（4）

“呵呵。”墨菲很有礼貌地伸手招呼衣云坐在他的身边，“哪家大学？清华？北大？复旦？”

“都不是，是江南大学。”

安吉拉神秘地对墨菲说：“是托马斯总裁亲自面试的。所以就不是四校里的。”又调头对衣云笑道：“让墨菲先生多关照你噢。”

墨菲缓缓用餐巾擦去白胡子上沾的牛排酱汁。作为财务部的副总，他是根本关照不到衣云什么的，而且恐怕，连托马斯总裁也不能了。根据全球总部这两天传来的最新消息，托马斯即将于今年年底前卸任中国区总裁的职位。不知这女孩得到信儿了吗？

“还有一个管理培训生，也不是四校的，是人民大学的，是……”安吉拉亲热地凑到墨菲的白胡子边，声音降低到耳语。衣云猜得出，她一定又在说“简妮的叔叔就是我们瑞德的人事副总，一般人我不告诉他！”

下午回到培训现场，人事部专员Rachel（瑞秋）转入了新的内容。

“我们在国际大公司工作，都需要按照国际惯例起一个英文名字。瑞德（中国）有规定，名字不能是奇形怪状的，也不可以自己胡编乱造，不能是外国人不能理解的，也不可以有负面含义，必须符合瑞德的大公司形象。比方像简妮的名字就非常好，简单、易记。无论是名还是姓，分开来老外都能够很容易地发得出音来。这样的就属于好名字。简妮啊，你的爸爸妈妈可真有文化，真会起名字呀！”

衣云不晓得自己是不是多心了，自从听说简妮的叔叔是某某某之后，便认为瑞秋的话隐隐中有刻意讨好之嫌？简妮在旁边冷冷地“哼”了一声：“无聊！”

瑞秋比她的上司安吉拉年轻少少而好看多多。在美白SPF25的修颜粉底和各种最新款彩妆的联手上阵、精心掩护之下，她显得风姿绰

约，够得上光鲜锃亮的“第一眼美女”。连衣着也时髦得很，不似安吉拉永远一身老气横秋的深色套装，瑞秋的纱质上衣领口开得十分的低，她并不介意时不时地走一点光，也没把简妮的冷淡放在心上，弯下腰开始登记：“衣云，你叫什么？”

衣云一直沿用的是中学外教给起的Audrey（奥黛丽）。“不行，我们这里已经有奥黛丽了。”瑞秋决绝地说，“是个比你职位高多了的香港高层，明年就要退休了。但你也不能叫和她同样的名字。”

“同名不同姓，难道就不行吗？”有人提抗议。

“不行。”瑞秋话已出口，便决心维护自己的威严到底，“要改！万一老板在那里叫‘奥黛丽’，你知道是在叫谁？你们凡是有这种情况的，都要改！”

“这也太麻烦了吧。”大伙哼哼唧唧。

瑞秋怒视所有哼哼的人，打算以暴政压制言论。

衣云连忙打圆场：“那就改吧，反正也不是证件上的名字，无所谓的。叫了这么多年‘奥黛丽’，每次发言我都轮到前两名上去讲，急匆匆地没有准备时间，自己也觉得挺不合算的。”

孙瑜插嘴道：“衣云，你就叫Evian（‘依云’）矿泉水好了，又好记又有名！外国人谁不知道你呀？”

衣云还击道：“那你叫‘孙悟空’吧，Monkey King，地球银都子道。”

瑞秋可没心思跟这帮新进公司的小毛孩们混下去了：“你们自己先想好，明天来参加培训的时候报给我。待会儿，华东区的总经理会来给大家讲讲业务方面的注意事项。”

“IT、财务的同学现在先去各自部门报到。简妮，麻烦你跟我来趟人事部吧。”瑞秋一扭身便率先往外走了。她今晚还有个要紧约会呢。过一会儿打发了简妮，得早些下班溜去对面百货店楼上的造型屋，吹发型、画指甲、描眉毛，精心地装扮起来。

屋子里基本只留下业务部的管理培训生，大家正起劲地讨论改什么洋名好。培训室的门开了，一张熟悉的面容映入了衣云的眼帘。是他?

管理培训生们继续“嗡嗡嗡”地交流。

青年男子耐心地等待了一会儿，见大家谈性正浓，对他几乎视若无睹，便走上讲台，“嗯哼”咳嗽了一声。

这一招有效，大家把注意力转向了讲师。那人自我介绍道：“我叫代维，是华东分公司的负责人。”他转身在白板上写下自己的名字，台下“哄”的一声就笑了。

“什么事那么好笑？”

“这是你的真名吗？”不知谁乱叫。

代维摸不着头脑。

衣云答道：“大家是觉得您的名字好，连英文名儿都是现成的。”

“哦。”代维看着她，似乎眼睛一亮，“那你叫什么名字？”

“衣云。”

“英文名字呢？”

“没想好呢。原来叫的名儿现在不让叫了，说跟人重了。”

“噢，那我给你取个名字吧，”代维想了想，“叫Rose（玫瑰）怎么样？”

衣云撅起小嘴，睁大眼睛看他，迟疑。

“怎么，不喜欢吗？”

衣云轻轻地嘟囔：“有点……那什么……又不是《泰坦尼克号》女主角。”

“玫瑰，不是很好听的吗？多么美丽！”代维把手一挥，“而且，瑞德中国现在没有人叫‘玫瑰’，你以后就叫这个名字吧。”

衣云不能?“人家就是觉得超级自恋嘛，才都不取这个名字呀。”唉，这位代总也真是，居然雅兴大发，一来就这样替她把名字包办做

主了。她见代维依然很有期盼地望着她，倒让她不忍心：“那……好……好吧。”

代维很高兴衣云接受了他的提议，这女孩挺给人面子的。他向她默契地一笑，不去理会个别管理培训生正在相互挤眼睛。代维毕竟是个性情中人，没有多想，他的不慎或是情不自禁，让衣云从此在瑞德枉担一个沉重的虚名。这么浮躁的时代，那么激烈的竞争，人一旦踏入了职场，即使是刚刚毕业的新人们，心里也马上像久盼扶正而不得的如夫人，开始疯长嫉妒。

代维继续说正题：“国际企业有很多规矩，今明两天我会给大家详细地讲讲。”

2.2 潜规则，潜伏（1）

第二天早上见面时，管理培训生们之间已有七分的熟络。今天参加培训的仍以将要进入销售和市场部的新人为主。大家围成岛形，代维坐在中间，让新员工们随意提问。

“David，你作为老板会喜欢什么样的员工呢？”

代维赞许道：“嗯，这问题不错。现在市面上有卖许多职场方面的书，相信你们也看过不少了，以前还有新人拿着那些书来问我的。但我扫了一下，靠，起个吸引眼球的书名，找些写手，然后开始闭门造车，弄弄‘标题’，胡言乱语。大多是一些并不具备第一手资料的人在那里想当然，或者故作惊人之语，他们在教读者一些错误的‘职场技巧’。比如‘越级告状，要闹得越大越好’——这绝对是在误人子弟！现实职场中没有哪个大老板喜欢吵得震天响的小下属，结果就是受了那种书误导的小下属白白被害，断送了自身的前途。”

他开始现身说法：“究竟如何才能成为老板喜欢的‘达人’？至少，作为写《职场指南》的人，首先要进入这个环境，认识这个环境，看清这个环境。比方说，瑞德是在全球商业竞争中处于生物链顶端的企业，属于最高级别的‘外企丛林’，在这里汇聚了大量的精英，一群你所遇到的最聪明的人，所以什么样的珍禽猛兽都有。我们常常说，只要你能在瑞德待过两年，真实地体验过丛林的滋味，你就能够在任何公司里好好地生存下去。当我还是新人的时候，刚刚加入瑞德听到的第一个规则，是两句话。第一句——‘老板永远是对的’；第二句——‘如果你有异议，参见第一句’。”

“就是说，听老板的话，便能升得快？”

“呵呵，人人都希望升职，你们作为管理培训生，肯定更希望升得愈快愈好。三年成为世界顶级公司的经理，已经很罕见了。在我们这一级别的公司里，管理头衔的赋予是非常地慎重的，‘经理’两个字不会滥给。可能你在别的企业已经高出了他们的经理人水平了，但是来

到瑞德（中国），你也许仍然排不上当经理。通常，在外企成为经理人员的平均年限是六年，也有等待更长的，比如七八年后当上经理都算正常。早一些的是五年。我就是五年才升为地区经理的。”

“那我们的升职路要比你顺喽？”

代维很欢迎管理培训生的咄咄逼人：“你们肯定要比我顺，因为公司已经为你们铺了一条大路，给予你们光明的未来。‘老板永远是对的’，这句话应该这样理解……”

大家猛记笔记。

“不过，我发现你们这些管理培训生现在考虑的好像都已经不是生存问题，而只是升职问题了。这是非常危险的。”代维见众人不明，解释道，“也就是说，不论你们是大学刚刚毕业，还是已经在职场里混迹了多年，在每一家公司，你们首先要想的是如何先生存下来，然后才是发展和升职。”

“优秀的人在大公司的发展应该会容易些呀？”

“我相信，在任何企业里，如果不懂得职场的生存之道，再优秀的人也会活得很艰难。这并不在于是不是大公司。总部的集中培训结束以后，大家将首先去华东大区的销售办公室实习几天，正式开始你们在瑞德的事业。将来，你们会遇见形形色色的人，碰到各式各样的场面，如果有人对你们不好，这是很正常的。你们记住，别人没有义务要对你好。所谓‘俯首做人’，对你们来说是特别重要的……”

2.2 潜规则，潜伏（2）

众皆愕然，“如果有人对你们不好”出自这位华东分公司总经理之口，似乎不应该是开开玩笑的话吧？这群二十出头的年轻人踌躇满志得几乎还没有考虑过任何这方面的可能性呢。

付便在心里嘀咕：不是说我们是瑞德（中国）的重点培养对象么？谁那么大胆子敢来欺负呢？不怕被我“秋后算账”吗？而且，要是咱一进公司就俯首做人、低头哈腰的，将来还怎么管理那些同事们啊？一点儿威严都没有了，人家谁还怕你呀？

代维见状，笑道：“这只是大道理。道理人人都会讲，能领悟多少却要看你们每个人的天分和成长速度了。下面大家可以问些具体一点的问题，比如销售方面的，或者关于市场方面的。”

“请问，做销售是不是要陪客户喝酒、娱乐、洗桑拿？”

“呵呵，不用，瑞德绝不鼓励任何‘三陪’式的销售方式，特别是女孩子们，可以放心。”衣云见代维特意转头看她：哎，其实只有我一个女孩子，哪里来的“们”呢？

“基本上只有地区经理和做经销商的客户经理会发生这一类的娱乐费用，比如吃个饭，唱个歌，做个SPA，很纯粹的。而担任大客户的销售，就要区别对待了。国营大客户有国营的风格，民营客户有民营的特色，国际性大客户又比较特殊，比如，C-MART是明文规定，他们永远不接受供应商的任何吃请、任何礼品，也不与供应商有任何私人往来和私人感情。”代维忽然停下来，诚恳地说，“如果诸位希望在瑞德有所成就的话，提倡大家至少在五年之内不谈恋爱，集中精力，一心干事业。”

“啊，感情怎么能规定得住呢？”

代维还是那么诚挚地望着大家：“这也不是我个人的想法，这是一个规则，与你在销售部得到的发展机会相联系。”

有人问：“假设在公司里日久生情，怎么办呢？不就恋上了吗？”

“如果两个员工谈恋爱，那他们中的一个就得提交辞呈。你很难想象，一对恋人或者夫妻会完全不交谈他们所掌握的公司信息。首先，工资多少你们总要交流一下的吧。还有的恋人会交流他们在不同部门得知的公司商业秘密，比如人事部的升职名单、销售部的报价单，而这些都应当是被严格保密的，应当是仅限于部门之内的。所以，我们规避任何可能存在的串通和损害公司利益的行为。”

付问：“那么，像衣云这样的大美女被招进来，肯定有很多人想献殷勤的，公司怎么区分呢？”

衣云抗议：“不要拿我乱打比方！”

付看她一眼，仍然笑嘻嘻问代维：“David，你说呢？这种情况？”

衣云将桌上巧克力的包装纸双手一团，一道褐色弧线直飞付。付一躲，仍被击中肩膀，纸球反弹落地。

代维捡起“小球”：“在此方面瑞德不会冒任何风险，即使对重点培养苗子也是一样，这是职场游戏的规则。如果你们情难自禁地想追求窈窕淑女，或者衣云也最终架不住你们的热烈追求，那么两人就得商量一下，有一个人必须准备好离开。”

衣云觉得真不吉利啊——她多不容易才进的瑞德，刚刚报到就讨论什么“辞职”嘛：“我不会离开，也不会坠入情网，我会比你们都professional（专业）的。”

衣云嘟起的嘴唇像柔嫩粉红的花瓣，付狠狠地盯了几眼，不弃不舍地接着追问：“假如人家恋爱悄悄地进行？”

“如果你隐藏得很好，那也算你能力出众。”大家轰然而笑，代维正色道，“所以，瑞德（中国）没有夫妻档，这和国际上的通则是一样的。在瑞德，你不可能看到异性员工之间有非常亲密的举止，连性骚扰也没有发生的条件。大家进办公室来的时候都应该看到了，瑞德所有的独立隔间都有一面是大片透明玻璃墙，往来员工都可以看到其中发生的情形。在某些地区办事处，目前达不到这样的装修标准的，公司有规定，当异性员工单独谈工作时，必须把办公室门敞开，否则，

可以向公司人事部提交申诉，确认的骚扰者将被开除。所以，我们的女性员工不会有任何不受尊重的烦恼。”

2.2 潜规则，潜伏（3）

付贴近孙瑜耳边，低声说："除非，一个愿打一个愿挨。"

孙瑜躲："别碰我，小心告你性骚扰喔。"

"喂，你们两个男的这样矫情，太恐怖了！"大家作鄙夷状，"出去出去，别坏了我们吃中饭的胃口。"

代维宣布："休息一会儿吧，喝杯咖啡，起来走走。"

他朝衣云的方向望望，欲言又止。

瑞秋匆匆跑进培训室时，tea break（休息）已过。见代维正说话呢，她彻底放心了。刚才在办公桌前屏息凝神地对着镜子，花一个多小时画出了精心的妆，瑞秋是需要休息一下了。她跷着腿坐在座位上，回忆起和乔治在写字楼大厦门口分开之前的一幕——

离瑞德（中国）总部几条街口的距离，是上海青松城大酒店。

黑黝黝的房间里，被未拉严实的窗帘透入的一道光束隐约照亮了。乔治张与瑞秋拥被高卧，旅行箱、电脑包和衣服一片狼藉地扔在地上。

乔治听到他的手机闹钟响，推推瑞秋："已经过九点了，你还不去上班吗？"

瑞秋睡眼惺忪："待会你打车的时候，我搭你的车一起去。"

"我是外地的销售，晚些去没关系的。两人一起进办公室那影响多不好，公司规定员工之间不得吃'窝边草'嚯。"

"切，你是'萝卜'的心腹，我是人事行政部的。谁管得着我们？谁来处理我们？"

"你们的安吉拉不总是一本正经的吗，她不管你？"

"噢，快别提这个老女人了，我在她手下做事真是难受死了。"

乔治住了嘴。瑞秋自己却开始絮絮叨叨起来，她向乔治诉苦："安吉拉这个人，什么都要压着你。有一次，托马斯总裁向我们部门要个数据，我看安吉拉不在，就代她去托总那里了嘛。结果安吉拉回来把

我恨死，训了我半天，问谁允许我把数据交给托马斯总裁的？她才有权发出来。你不晓得她呜哩呜哩话多么多的啦，还盘问我去了多久，跟托马斯总裁说了些什么？”

“呵呵，就你那英文嚯，也跟托总说不了什么。”

瑞秋回味过来乔治是在揶揄她，气道：“我英语再不好也能沟通。”

这倒也是，乔治同意，瑞秋尤其擅长职场异性间的沟通。他记得，那是两个月前，他从浙江回来总部，去人事部拿一封罗伯签发的《加薪通知》。乔治当场拆了，便站在瑞秋桌边看。瑞秋忽然挨着他站起来，有意无意地把手在他眼前一挥。乔治向来对女性香氛大为敏感，他闻出瑞秋的香水是“Hypnotic Poison（红毒）”，虽然被涂得过浓了点儿，但冲脑门地对乔治一熏，反而似乎增加了一丝诱惑力。

乔治把《加薪通知》移开，视线正落在瑞秋的低胸装领口上。

瑞秋贴得是那样近：“乔治，今晚你干什么去？去酒吧玩吗？”

乔治滴溜溜地望着她坠悠悠的领口：“去啊，我在上海又没有人陪，只好一个人去酒吧玩啦。”

瑞秋挪前半步，妖冶道：“我在上海也没人陪，晚上我们一起去吧？”

自从那天以后，乔治每次回总部，总会叫上瑞秋一起去酒吧喝两杯，再回酒店。唉，其实，他想不约瑞秋还真不行，她在人事行政部上班，哪能不事先掌握乔治的准确行程呢？乔治的电话不来，瑞秋也能一个长途抓到乔治，乔治可不能不接瑞德（中国）总机的号码啊。

晚间的汗水一出，瑞秋费心画的妆早已残了。眼影斑斑驳驳，仿佛秋后的树影笼罩着她的眼盖。乔治借着光亮，仔细地看她一眼。美白粉底化掉了，瑞秋的脸变得黄渣渣的，是那么地缺乏生气，明显不如她白天严妆起来的时候，拿胭脂晕染着，瞧瞧倒还很有几分姿色。

2.2 潜规则，潜伏（4）

“天生丽质本来就是可遇不可求的嚯。”乔治用真理安慰自己，能接受现实，心里就会好过一点，“和瑞秋一到两个月才见上一次，一夕同室而已，不必太讲究了。”

瑞秋却不知乔治正胡思什么，她朝他移过去：“乔治啊，你帮我想想怎么对付安吉拉？”

“我怎么想得出来呢？安吉拉不是你们人事部简总的人吗？你想以下犯上？”

“安吉拉可比简总早进瑞德好几年了。天晓得她是谁的人！要说，她拍简总的马屁那也真叫一个肉麻，什么都做得出。但是，简总侄女招进来做管理培训生的事她也见个人就说。”

“她不怕简总生气？”

“简总能听到吗？哪个人会吃饱了撑着了去对简总说‘我知道你侄女进公司是走了后门的’？那还不陪着安吉拉一块儿被简总‘咔嚓’掉啊！我看她呀，倒是居心难测，八成指望这事儿通过她以外的嘴传到简总的对头耳朵里去呢！”

“那你也太平点嚯。赶快去上班。”

“好啊，你不帮我！枉我每次你一来就陪你。你这就打算一抹脸不认人吗？”瑞秋动手扯住乔治。

乔治的睡意被瑞秋弄得彻底消失了。瑞秋不是他唯一的女人，更远远不是最让他动心的女人，但乔治向来很难拒绝有过床笫之欢的女性们的请求，就如同他也总是很难去说服经销商和大客户一样，这是他心软的地方：“好吧，好吧，你有什么想法呢？”

“我看到华东大区有一个人力资源的headcount（名额），你设法把我调到分公司那里去吧。离开安吉拉，我就自由多了。万一哪天安吉拉走了，我还可以回总部竞争她那个位置。”

乔治想，瑞秋这如意算盘打得好嚯，还惦记以后接安吉拉的班呢。那她的英语真该努力练练了，人家安吉拉虽然老古板，但一嘴英文够流利，托马斯总裁都蛮喜欢她的呢。

“我是销售部的，怎么管到你们人事行政部的调动呢？”

瑞秋的笑，内容很复杂：“这个你有办法的，对吗？”

乔治有些犯愁，该不该为了一个不算很喜欢的女人去找他的老板罗伯？

他慢慢寻思着：这种调动至少应该由人事部自行提出，而不是其他部门来横插一手，否则，这就人为地把事情变得不很容易了。唉，他心里嘀咕，看到瑞秋的真实姿色，鼓起了他说“不”的念头。但还没来得及开口，却被瑞秋下死劲儿地搡了一把，将他才刚膨胀起来的决心又打没了——瑞秋不是个善罢甘休的女人呐，从她每次都能在上海准确地捕捉住他，让他无处可逃，乔治张就体会出来了。

要是仅仅就为了调动瑞秋，那白总肯定是一口拒绝的。除非，这事对于他们销售部本身也有好处。

比如“萝卜”一直对在分公司领衔的代维与佟大庆很不以为然，他俩那明显带有“霍家军”式的管理风格让白总是怎么看怎么不顺眼。要不是他们在完成指标方面处于全国领先，而且一直也没有什么大的失误，或许早已经被“萝卜”下决心捋掉了吧。

乔治有他的“小九九”：自己目前的地位只是个经理，还够不上代维和佟大庆的级别，这与他作为“萝卜”红人的地位实在太不相称啊。至于他的能力够不够得上代维和佟大庆，乔治是不去考虑的——销售这活儿，做久了就知道，“一将功成万骨枯”。但想升职，有这两人在，他要取而代之也绝非易事，凡事总要过了明面。

作为他再往上升的第一步，应当是代维和佟大庆中的一个人先把位置让出来。如今，他乔治是老白计划派往华北分公司的“情报站”站长，矛头直指佟大庆。但总是两条腿走路更保险嘛，如果代维那边也出点状况。华东区里现在倒还没有这样一个合适的人，如果瑞秋去

了……乔治目测着瑞秋。说实在的，他对于她是不是听话心里还没底儿。不过，从瑞秋的所作所为来看，他完全相信她是一个可以被收买的女人。如果一个人的灵魂可以收买，那么接下来让她做什么，应该还是不用太费吹灰之力的。

乔治应道："行吧，我先跟白总说说试试看。"

"那就好！"瑞秋一把拉起乔治，"快点送我去公司吧，时间不早啦。"

代维正向管理培训生们作总结："今天，是我们这些人坐在这里，可是过了一年后重聚，也许在座的就不足这个数了。那些空着的位置，可能是因为调动到其他Supporting Division（支持部门）去了，也可能是离开了公司……但我希望你们每一位都是胜利者，都能成功地留在瑞德（中国）最核心的销售部发展、壮大。我会关注你们的成功！"

香气扑鼻的瑞秋见代维预备走出培训室，连忙跟上去，夸张地向他媚笑了一下："David！"

代维心不在焉地笑答一声"Hello"，径直往前走了。

代维居然连瞥都不瞥她！瑞秋精心描画的脸上涌起了一股忍不住的失望：早听说，代维是出了名的高傲。这些年，瑞德那么多女员工喜欢他，他倒去挑了一个外地老婆。瑞秋进瑞德不过两年，说白了，她也属于暗恋代维的一分子，撺掇乔治帮她换部门，未?没有一点想接近代维的私心。

吃着乔治锅里的，看着代维碗里的，瑞秋一点儿也不认为有什么不妥。作为女人，纵使上天只给予她最小化的资本，瑞秋也要用来换取最大化的利益——"我样样好事都要"！

不久以后，我就要成为代维的下属了。想想都激动。瑞秋相信她的手腕，她不觉得代维能够免疫。

乔治张交给她的任务，就是潜伏。

做一名华东区的眼线。

2.3 一百零一种裁员方法（1）

管理培训生们在代维的带领下，楼上楼下兴致勃勃地参观华东大区的办公室。

“哇，这洋房可真是大啊，华东分公司好阔绰啊，比总部还牛！”

代维解释：“这栋老洋楼是原先瑞德中国办事处主任John Lauren（约翰·劳伦）先生找到的。瑞德办事处也就是今天瑞德（中国）的前身，所以，这里是瑞德在中国的第一个根据地。从十年前的几十个人，发展到今天，瑞德（中国）已经拥有了数千名员工的规模，在全国也建立了多家生产工厂。”

衣云问：“当初您也在这几十个人中间吗？”

“是啊，所以我对这里的感情特别深。原来的瑞德（中国）办事处只占了二层一个楼面，我现在的办公室还是设在二楼销售部里不变，没有挪到三楼去。”

孙瑜叫道：“啊，那我们进进出出不都在你的眼皮子底下吗？”

“对，监管，就是当老板的职责，呵呵。”

他们路过一片片被高大的蓝色隔板划分开的功能区域。代维如数家珍：“这是财务部，这是销售运作部，这是物流部，你们以后的工作要和他们紧密接触……”

各部门的员工本来都在电脑前顾自忙碌，这会儿好奇地停下工作，默默地观望这群意气风发的年轻人。

衣云想，这怎么有点儿像去动物园呢，人看动物，动物也看人，大家都成为了彼此眼里的风景……究竟算是谁在参观谁？各自的观感又如何呢？

一大片空旷区域，一个西装笔挺的男子端坐看报纸。

管理培训生们惊讶的目光无声地询问着代维。在总部培训时，“上班不做任何私事”也是公司的规矩之一。而那男子中等年纪，眉心皱起

一“川”字，正在翻看一份彩色的影视娱乐八卦报纸。难道，这也是瑞德的正经工作内容之一吗？

代维手一指：“此地是小店组的地盘，白天他们都在外面跑客户，晚上会回来。”

他神态平静，若无其事地领着大家走过去了，既没有问候，也没有介绍，仿佛瞧也没有瞧见那名读报男。

休息的时候，管理培训生们不约而同地对那神秘的看报人产生了兴趣。他们远远地望着他，想问又无人可问，想过去又觉得不妥。那男子手边一厚叠报刊，五花八门的什么都有，他时不时把报纸翻得“哗哗”响，还端起茶杯呷一口。

付评论道：“怎么像我爸在机关里的样子？”

一个短发女孩活泼地走近他们。

“嗨！”她独向衣云打了个招呼，“你们就是传说中的‘管培’吧？”

“是的，你是？”

“我是市场部助理琳达，也是前几个月刚进瑞德的。”

“嗨，认识你很高兴，我是衣云……”

孙瑜斜刺里插话：“琳达，那个人为什么一直在翻报纸？而且一个人坐着？”

琳达轻声说：“他原先是销售部的一名经理，公司不要他了。”

“不要他？那他还呆在这里干嘛？”

“因为公司没有正式宣布不要他。”

人人的脑袋里都冒出一个大问号：“什么叫‘正式宣布不要他’？”

琳达看看周围：“瑞德不会轻易开除任何一个人，但是在瑞德，我们有一百零一种‘软裁员’的方法。”

“软裁员？”

“是的，例如，突然把你从大客户换到小客户，或者从业务部门调到支持部门，或者不跟你商量就把你从上海踢到边远的外地去开发市场。又比如，增加指标量却减你的工资，还有，上司处处刁难你，或

者老板理也不理你，把你当成透明的……嗯，对了，另外就是像这个经理一样，被下放到小店组。种种的种种，都是让你自己走人，你们没有听说过吗？”

2.3 一百零一种裁员方法（2）

管理培训生们面面相觑，这些事儿，代维没有提过，安吉拉她们也没有提过。

“噢，瑞德的人事部当然不会说的，她们永远不会告诉你真相。”

“被下放到小店组，他还是经理吗？”

“当然是的，他的title（头衔）保持不变。”

“那算什么软裁员呢？也可以说，他除了岗位变动，什么都没有失去呀？”

“呵呵，如果你们做过神气的大客户经理，再把你们扔到小店组里去，就不会这样乐观啦。”

“为什么？”

正在这时，一青年男子胳膊底下夹个小包，经过他们这里。

“琳达，”他带着一脸不耐烦高声叫道，“你讲什么闲话呢？太空了是吧？公司付你工资不是让你磨洋工的！”

“呀，我老板伊万来了。我得走了。”

琳达一溜烟跑了，余下管理培训生们面面相觑：这伊万什么人呐？怎么这么悍？

暂时无所事事，下午代维放他们的假。大家便商量去哪里搓一顿。孙瑜他们几个家在上海的，都计划早点回去。付拉住衣云：“就剩咱俩了，我们去问问这附近哪里有好吃的吧。”

衣云说：“就我们俩？要不再找两个人吧。简妮是不是在酒店里？她要是在，我们就再凑一个，刚好一桌。”

一个油头粉面的家伙从他们身边路过，扭头仔细地打量他俩。

付便问他是否知道在青松城酒店近旁有什么饭店。那人感兴趣地望着他们：“想吃好东西？跟我走吧。”

“还没问你是……”

“我叫Jim，张进，是KAC的大客户经理。”

“噢，我们是今年的管理培训生。”付和衣云自我介绍着，跟着张进往外走。

路过市场部区域，他们见伊万已出了华东区办公室，琳达一个人正在干活呢，就跟张进说了一声，过去看看琳达。

“琳达，你老板怎么那么凶啊？一点儿不像外企里的人。”

琳达笑笑，做了个“嘘”的手势。

“我们现在去午饭了，那个人带我们去。他不会是要请我们吃吧？”

琳达往外看了一眼：“噢，KAC的张进，你们叫他‘张滑头’也行。他呀，见便宜就揩，待会儿一准儿是你们请他吃饭。”

“你去吗？”

“我？算了，伊万还要回来的。”

告别琳达，他们打车去酒店喊上简妮，随着张进的指引，来到一处巴西风味的烤肉店。

张进果然第一个跳下了车，扔下三个管理培训生，大摇大摆地走入店内。

结完车钱，管理培训生在店堂里一寻，张进已经占好位子，向他们招手。张进见付只为衣云拉开了椅子，等她坐下又殷切地递杯子、纸巾，心里亮堂：这俩人有戏。等服务员拿来菜单，张进也不推让，自行点了若干菜肴，问他们：“喝酒吗？啤酒？”

付和简妮都表示来一点儿，只有衣云摇了摇头。

看不出，简妮还真能喝，频频拉着张进、付干杯。在阵阵炙肉的飘香中，大家酒足饭饱，付便说起了笑话：“这上海人呐，普通话真是糟糕。说有个上海人到北方来啊，问人家服务员‘小姐，你睡觉一晚多少钱？’……”

付矬起舌头，学南方人平舌音、翘舌音不分的样子，倒是惟妙惟肖：“他其实是想问服务员‘你这儿的水饺一碗要多少钱？’服务员于是

用跟他学的南方口音拖长了声调骂他：‘流……氓……！’他听错了，以为是六毛一碗，手一挥：‘蛮便宜的！那你就来两晚（碗）好了！’”

付连比划带表演，逗得众人乱笑。

衣云表扬付：“付啊，你一北京人，上海话‘流……氓’倒发音得很准。”

2.3 一百零一种裁员方法（3）

付不以为然："咳，这故事我都说好多回了，哪能不准呀？你不也北京来的吗？你还会说上海话呢！"

"那我妈妈是上海人呀，我从小耳濡目染的，当然能说上海话啦。"

"就是，上海人的普通话，啧啧……"简妮赞同道："听人事行政部的人说，上次，你们华东区的销售去华北区，吃饭的时候刚点菜就问别人饭店里'有什么黄节目？'服务员说没有，他就让人家到处找领班来回话。领班进来也说没有黄节目，我们是正规营业单位。他还不高兴，说没有黄节目就吃不好，这饭店水准不高，弄得人领班很尴尬——结果费半天才弄明白，他要的是黄芥末，待会儿等刺身大拼盘上来了蘸着酱吃才有劲儿。"

付见张进和衣云笑得紧，便撇清道："我和简妮可不是说你们噢。"

衣云表态："没事儿，我们上海是海纳百川，心胸开阔。"

付向张进端起一满杯啤酒："张老师啊，我们都是新人，你能不能跟咱们说说在公司里有什么注意事项之类的？比如'软裁员'？"

张进举着筷子，迟疑：他们居然这么快就连"软裁员"的招数都懂了。管理培训生不可小视啊。

他扫视着三人——简妮是人事行政部今年招的独苗，没什么人跟她竞争，况且她又有那么大一个后台。张进在瑞德十多年了，没有不透风的墙，早在总部里有了自己的内线。而这付和衣云可就惨点了，瞧他们乐呵呵的样儿，大概还不知道自己将要面临的是怎样的大浪淘沙般的筛选呢！

张进猜，若不是托马斯总裁临时去了全球总部，这两个销售方向的管理培训生早该已聆受过托总的经典故事了吧。

他听说，托马斯总裁是这样对上一届的管理培训生们讲的——

“成为管理培训生，只是成功的前提，不代表必然。瑞德提供给你们的经理位置仍然是有限的。

“我到中国的西藏去旅游的时候，碰到一种动物叫獒。它忠诚、勇猛，出击时势如闪电，又准又狠，比欧洲最凶残的野狼还厉害。听说当地牧民们为了获得最优秀的獒，会把同时出生的一群小獒放进一个地窖内，再放进极少的食物。那就意味着，那么多小獒却必须争抢仅能满足一只獒活下来的资源。最后能够在恶劣环境中生存下来的，就是统领族群的獒王。

“当然，我们给予瑞德管理培训生的机会要多得多，并非你们一批中只有一个人才能成功，你们足够优秀的话，十个里面也许有九个能升职。但是，你们必须明了，只有经过严格的内部选拔，只有最好的候选人，才能真正取得瑞德‘三年之内提升为经理人员’的passport（通行证）。

“在外部市场上的竞争也是这样。面对同样的消费者、有限的购买力，厂商要抢到食物，就必须打败同类。我们已经靠着强大的实力，消灭和收购了不少同业竞争者，成为世界级的消费品航母。现在，唯一与瑞德保持同一量级的对手就是杰美。此外，还有几家规模小一些的对手，时不时地杀出来捣乱，我们也要防范他们给我们造成麻烦。我相信，培养你们成为最好的销售经理的方法，就是把大家放到市场里去与敌手搏杀，通过市场的无形淘汰来发现你们当中最有潜力的人。

“瑞德公司已经制定好了游戏的规则，而你们都是游戏的参与者。

“不要认为它太残酷——

“如果大家能够遵守规则，那么，你们也终将成为规则的受益者。”

2.3 一百零一种裁员方法（4）

张进的眼珠子“骨碌碌”乱转：

这付长得一副公子哥儿的好相貌，对从事与人打交道的销售工作很有帮助。听说，在复试时“萝卜”就对他的名字大加赞赏，“又富又贵”，十分的喜兴儿。这衣云呢，楚楚动人，没听说“萝卜”面试之后有给什么赞语，不过萝卜既然挑选了她，必然也有过人之处。只是，张进实在无法把衣云跟什么“藏獒”联系起来，她看上去柔弱如花蕾，况且她真还只是个小女孩呢——张进不记得以前的销售管理培训生里面招有女性的，弄不好，衣云是第一个特例。不过，将来他们俩，随便哪一个，能够在竞争中存活下来，都有可能成为他张进的老板。这不是没有先例的。想当年，代维不是还比他晚两年进瑞德（中国）嘛，现在不都已经爬到了分公司总经理的位置上？至于“职场的潜规则”，有什么可跟他们讲的，反正他们马上就要被扔进“獒坑”了，到时候等自己都一一经历过，不就统统明白了？ 让我来充当什么“引路人”？你们算是我的什么人？还是明哲保身吧。

张进打定主意，举杯道：“一时半会儿也说不清，我找个机会给你们详细地讲一堂。先喝酒，喝酒！”

他抿完一口：“付刚才那笑话真不错，还有什么好笑的？一起讲来听听。”

“讲什么呢？”

张进拍案提议：“就讲黄段子好了，每人必须讲一个！”

“好，我来一个。”付当仁不让。

付讲完，轮到简妮。

“我来讲一个尼姑和萝卜的故事，”简妮迟疑道，“不知道你们听没听过？”

“哈哈，你还知道白总和尼姑有关系啊？”张进怪叫道，“是听你叔叔说的吗？”

“呸，什么呀，不是白罗伯，是胡萝卜！”简妮涨红了脸，大声辩解道。

张进为自己的幽默狂笑得要从椅子上掉下去了，衣云一旁看着，猜出张进是在玩一个谐音的游戏，但他为什么笑得那么变态呢？

等简妮声情并茂地把胡萝卜的故事讲完了，衣云见张进已改为一脸不动声色的坏笑，便明白他之前肯定是听过这个段子的，刚才就是故意起哄，存心跟简妮在捣乱呢。张进扭头，把目标指向衣云：“轮到你讲了！”

衣云笑道：“我肚子里没有段子，还是听你们讲吧。”

张进说：“一个都逃不掉的。我先来！”他显然已经憋不住了，滔滔不绝地说了一个奇长的黄段子。等张进说完，大家都如释重负地吐出了一口气。

简妮兴奋地喝了一大杯啤酒，叫道：“我再来一个。”

“好了，好了，轮到衣云了！”付拦住她。

衣云脸红了：“我真的没有。”

张进不屑：“切，一个做销售的，连跟客户喝酒的时候都说不出段子来，你还不如人家简妮呢！”

“行，我可以听你们说，然后记在手机里，就当是向前辈取经，学习做销售。”衣云真的掏出手机，开始键入记事本。

张进发呆：这女孩把别人的反话当正话听？她对待揶揄是不是一贯这样处变不惊？

简妮一把甩开付：“还是我来，我来讲！”简妮的力气大得惊人，付被她推得一歪，闹不明白她是酒劲儿发作了，还是平时总在装酷，这会儿算是现了原形？

张进趁机拍马道：“简妮，你又能文又能武，前途无量啊。衣云你要多向简妮学学啊，我看，简妮就比你厉害！”

简妮欣欣然领受了张进的奉承。

猛然间，张进意识到自己阿谀得太过分了。为了抬高简总的侄女，他一脚把衣云踩成了台阶，也许已在无意中得罪衣云了？若衣云在公司里没有背景还好，被他挤兑了也就白挤兑了，万一也有个什么“总”在后面撑腰，那不是空负了他这职场“滑头”的一世英名吗？

张进不禁紧张起来，幸好此时，服务员走来打断他们：“我们中午的营业快结束了，哪位买单？”

关键时刻到了，张进暂时放下对于“失误”的紧张，盘算着：今天简总的侄女在这儿，自己要不要破例大方一回呢？正犹豫间，只见付掏出三张百元大钞给服务员，衣云和简妮迅速地各塞给付一百元。

张进嘿嘿地笑道：“唉，这怎么好意思呢？”

2.4 “影后”生涯（1）

管理培训生们在华东分公司的集体实习生活一晃而过。付、简妮都分派回了华北大区。衣云送他们去虹桥机场，依依惜别。

这一届的新人们有幸尚没有聆听到托马斯总裁的“以獒养獒”论，不知前路艰险，也还未把彼此当成敌手。此时此地，他们怀着美好的憧憬，相约保持联系、共同进步。

开始每天像发扑克牌似的，留在华东区的销售管理培训生被分到不同的客户及零售终端，从理货和促销等脏活、累活干起。

衣云被派去的第二家客户将大型促销的陈列点放在了室外。

那是八月酷暑，连知了都懂得养生自保，悄悄缩短了歌咏时间。衣云暗赞自己明智，幸亏她前晚回家一剪刀及时把公司发的长度直达膝盖的宽大T恤衫绞短到了腰间。要不然，层层叠叠的，这些天下来还不活活捂出一身痱子啊。

她在三十九度的气温下走来走去管着陈列点，只觉“促销日当午，汗滴脚下‘土’”。这么恐怖的热天，顾客都以伞遮面，小步快跑，超市真不该把陈列点设置在外的，明显影响销售效果嘛……衣云正寻思着，忽然一个冰冰凉的东西在她的胳膊上蹭了一下。

“哟！”衣云一回头。

是琳达的笑脸：“喝点水，快被烤干了吧？”

“噢，谢谢。”衣云也顾不上客气了，一边把冰冻矿泉水往脸上贴，一边转开瓶盖，“你怎么来的？”

“我和我老板来行市、检查。”衣云随琳达向后一看，伊万那张刻板的长脸也出现了。

伊万背着手走到衣云的陈列点前，左转转、右瞅瞅，问道：“是你自己摆放的？”

“是呀。”

伊万掏出照相机，给陈列点拍了两张照片，连带给扎着马尾辫的衣云也来了一张：“明天你在哪里实习？”

“还在这家。”

“噢，那我去跟代维商量一下。瑞德今天在浦东八佰伴有个大型路演活动刚刚开始，但那个主持人不行，得换。你能在公众场合主持吗？”

“可以吧，不会紧张。”

“行。”伊万扭身去打手机。

衣云悄悄向琳达道：“他今天不凶了嘛好像？”

琳达叹息道：“伊万不发脾气的时候，还是挺温和的一个人。其实他很会花言巧语的，要不，能混进瑞德来吗？我就是在面试的时候被他骗了……唉，他有时候就是心情不爽——被女朋友折磨的，结婚要买房。”

“噢，那他怎么也不该胡乱朝你发火呀？”

“做上司的‘出气筒’不是很正常的嘛。伊万不冲我发泄，难道去冲代维发泄吗？谁让我摊上他做老板了呢？唉，要不是瑞德提供的各方面条件都好，我也不想忍受他了。”

“嗯，不该把个人情绪带到公司里。”衣云想起培训时听到的职场守则，“伊万不够professional（专业）。”

琳达冲她“嘘”一声。伊万踱过来：“代维同意了，你明早七点到八佰伴吧。”

衣云拿着话筒，热度被紧紧地裹在她贴身的太空金属色超短裙装里。

简直像在蒸笼里一样。

敢情主持这活儿比在超市外促销还要热啊。好不容易轮到了休息时间，衣云踩着锥子一样的高跟鞋，飞也的地瘸拐进堆放着道具和产品的帐篷。还不及坐上折叠椅，她先抓起一把印有瑞德LOGO（标志）的促销扇子狂扇风。

她快晕倒了。

一只跟人一样高的长毛绒大公仔点头晃脑地摸进来了。

衣云刚才主持活动的时候，这只大公仔就围着她翩翩起舞，还老往她身上挨。衣云几次推开它，并微笑着伸手在其后脑敲了好几个重重的“毛栗子”，以示警告。

2.4 “影后”生涯（2）

“咦，现在不是公仔的暖场时间吗？你怎么进来啦？”

公仔一把将头套扯下来，传来孙瑜的嗓门：“唉哟，可热死我了。”

衣云拉给他一把椅子：“咦，怎么是你呢？”

“你没感觉出来是我吗？我不是一直在向你靠拢吗？”

“拜托，你一出场就带个大头套，我怎么能认出你啊？我只感觉出今儿遇上了一好色的公仔。喂，你这扮的是什么呀？”

“我也不知道。你猜是什么就是什么吧。”

“是伊万把你抓来的？”

“对啊，我的汗快流一地了。”孙瑜使劲儿挥动头套。

衣云把扇子递给他：“别把你的毛皮扇坏了，一会儿还要用的。”

孙瑜接过，大扇特扇，抱怨道：“唉，前几天正巧超市里盘点货物。我连扛了两个小时脏不拉叽的纸箱子，胳膊也抬不起来啦！”

“哟，你也碰上盘点啦。我有一晚是凌晨快三点才从客户那里盘完货回家的呢。”

孙瑜敲桌：“客户太无耻了，利用我们廉价劳动力。他们自己的人倒在旁边聊天！”

衣云安慰他：“想开点吧，Sam，我们被派到那里去，公司就是要我们从基层一点一滴做起呀。”

“我们贵为堂堂的管理培训生，居然天天像个码头苦力一样。这不是浪费高智力人才嘛？”

“呵呵，你还这么想啊。你不知道吗？我们的全球CEO伯纳德·纽曼先生当年就是从在客户店铺里擦货架开始瑞德生涯的。”

“你听谁说的？”孙瑜警惕起来，“这是公司里谁告诉你的？”

“没有啊，我家订的《商业周刊》上有纽曼先生的专访啊。”

“噢。”孙瑜放下了心。

自从上周末，他私下里听闻瑞德会让管理培训生们“自相残杀、优胜劣汰”之后，便掂量开了：付他们远在北京，暂时不会正面交锋。那么现在，衣云就是他在华东区销售部的唯一敌手了。

瑞德将来很可能要在他俩之间进行二取一的选择。当然啦，两个都表现优秀、都升职上去，不是没有可能——只是可能性太小，小于等于千分之一。托马斯总裁都亲口说了，瑞德的“经理”位置是有限的。再优秀也能比出个高低来；再难以取舍，公司也能割舍得下。孙瑜是那么地渴望成功。毕竟，一个男人嘛，哪能没有事业心呢？虽然衣云是女孩子，在销售领域的优势天然地就要比男性少，但孙瑜认为还是不能掉以轻心。他可一点也不想成为被瑞德割舍的那一个。

他看着衣云，她是那么美丽，也善解人意。没准儿哪天，她碰见个中意的小伙子，头脑一热，便忙于恋爱、结婚、生孩子。那么，他就不需要对她出手了，这多好。

但，幻想归幻想，孙瑜觉得还是必须要横下一条心：衣云啊，以后就别怪我无情了，谁让我们是对手呢！是职场比我更无情啊。

孙瑜决定，他要赢在起跑线上。为此，他身在外面实习，却一有机会就偷偷早下班，溜进公司与华东区同事们套近乎。刚才一听衣云说的话，还以为她也悄悄备战上了呢。可把他紧张的。

孙瑜重新兴致勃勃：“不过，据说我们过两天就可以开心了，和市场部的管理培训生互换，让他们出门扛包去，我们回来做影帝、影后。”

“嗯，从外勤转为内勤，俯首做人。”衣云一笑，没有想到她也该追问一声孙瑜的：他的“据说”又是从哪里听来？

代维在他的单间办公室里接北京的长途。他无意中透过玻璃墙，望见衣云一甩黑亮的长发，推着两把滑轮椅子“咯吱吱”地小跑过去了。

2.4 “影后”生涯（3）

他一挂上电话，便起身出门，往衣云刚才晃过的方向寻去。

老远，便听到复印室里“轰隆轰隆”地山响。他要找的衣云正在里头忙碌。刚才那两把椅子原来被她用作运输工具，当推车一样地运送已经堆到两尺多高的复印件。

衣云见了代维，一边咳嗽一边说：“哎呀，这里的空气真是太差了，全是粉尘呢。David你别进来了。”

“那你出来吧？”

见衣云没动，代维踏入，一把捏住她手腕把她拉了出来。

衣云被他吓了一跳。幸好代维马上就把手松开了：“你还待在里面，不怕呛坏？”

“市场部赶着要呢。”

“就算你不累，复印机也累了吧？你不能让机器也休息休息？”

“喔，好的。复印机也真够烫的，我倒是怕它马上要爆炸了。”衣云的眼睛还往小房间里瞄。

“别站这儿，到我办公室来聊一聊吧。”代维一面引着衣云往走廊里走，一面“掩众下属的耳目”地故意问，“跑在外头的感觉怎么样？”

“还好咯。前几天蒸桑拿，这两天影后。”

“什么影后？”

“影印一大堆文件的‘影’呀！”

二人相对而坐。

代维说：“呵呵，那你的影后生涯有什么感想？”

“噢，我们这个复印机不够智能化，太老了，人在旁边都不能跑开。应该换一台自动送纸、分页、双面复的，把瑞德华东区精英们的双手和时间都解放出来。”

代维实在忍不住了，他探身向前：“你真的不记得我了么？”

衣云莞尔：“当然……记得。我以为你不记得我了。”

代维见她的笑容犹如鲜花绽放，令他之前一身的疲惫奇迹般在瞬间消失了。代维一字一顿道：“记得？你还一直不来找我？”

“我不好意思呀，万一您想不起来，岂不是很没面子。”

“你要做销售，还怕没面子？”

衣云轻轻地说：“那是两码事儿。”

他们都不语。初次相逢的情景，重现眼前。

衣云被豆豆领着，急匆匆赶往设在复旦大学的招聘宣讲会。如同国际汽车展一样，大公司有自己的包场，偶尔两家对垒，多数各领风骚。豆豆边小跑边说：“你来得晚了，宝洁、汇丰银行、花旗银行、IBM都来开过了。今天是瑞德（中国）的。”

老远，就望见宣讲会场前，交简历的大学生排队是九曲十八弯，蜿蜒不绝。

衣云看完招贴，问豆豆：“什么是管理培训生？”

“不知道，递了再说。”

衣云还是停在布告板前又研究了一下。只说由市场与销售部、财务部、人事部、IT部等联合招收管理培训生，虽然还是看不出具体做些什么，但瑞德的各项要求显然她都符合。衣云待一一确认后，便排着队随人龙一寸一寸地挪动。

终于轮到。

衣云微笑着把简历递给了坐在招聘桌后面的女士。

女士也同样微笑着，拿起她的简历看了几眼，忽然脸色一变，将纸张掷还给衣云。

衣云大惑不解：“为什么？”

“我们只招复旦、交大、清华、北大的学生。”

“可是贵公司的招贴上没有这条啊？”

“……”女士一时语塞。

衣云恳求道：“请给我一个参加考试的机会吧！”

女士终于想出话来：“我们在四校设点不在江南大学设，就表明了我们的态度。你是北京生源，为什么要考到外地的大学？说明你的实力不行嘛，走‘曲线救国’路线想上大学嘛！”

女士振振有词地说着，把衣云的简历往边上一捋，叫道：“下一个！”

简历直接从桌边掉到了衣云的脚边。

2.4 “影后”生涯（4）

衣云看一眼这蛮横的女士。她还没有急到要和这女士进行现场辩论，“霸王硬上弓”地去面试的地步。既然不欢迎，那我就去别的公司。

她咬了咬嘴唇，拾起简历，转身离开。

“同学，请等一下。”

就在衣云几乎走出瑞德的场子时，一位西装青年叫住了她。

“我是瑞德公司华东区的。刚才我都看到了，非常地对不起。今天因为人手不够，我们临时从下面的工厂里调了一些同事过来帮忙，可能她们还不太了解公司的政策。所以，我希望您能够留下一份简历。另外，考试的时间是下个周日，内容是英语和逻辑，都是笔试。欢迎您来参加。”

“好的，谢谢您！”衣云把材料放在青年的手里，记录下考试的地点和时间。她边记边想，这真是很好的危机公关哦。尤其是这位青年的轩昂器宇，给了她非常深刻的第一印象。

衣云回寝室找到豆豆，把宣讲会发生的事转述给她。

“啊呸，你叫那女的去死。你告诉她，你的高考成绩够你挑选中国的任何一所大学的任何一个专业。她凭什么瞧不起人啊？！”

“好了好了，也不必大庭广众之下跟她打嘴仗，反正我总有用武之地的。不过，当时她那种态度，让我对瑞德公司的期望值一下子急速下降呢。还好，后面的那位先生还是很能体现出国际顶级企业的素质的——即使不是四大名校的，诚心诚意地来应聘，参加一下笔试又有什么要紧呢？不合格的照样可以筛掉嘛！”

衣云和代维对笑一下，算是相认了。

“谢谢你，David。如果没有你帮忙，我连笔试的机会都没有，也不会坐在这儿了。”

“举手之劳。其实我主要是为了维护瑞德公司的image（形象）。其他同学遇到你这样的情况，我也会让他们参加考试的。”

“那你在让我留下简历的时候，猜到我后来能进瑞德么？”

“情理之中。”

衣云见他答得巧妙：“呵呵，谢谢表扬。”

代维本想说“我以为你是投考财务部、人事部的，谁知你来到了最艰苦的销售部。其实，销售工作真的不太适合你这样的女孩子。趁早考虑一下转部门吧”。

他停了停，算了，衣云初来乍到，还是先不要打击她的积极性为好。等以后她受不了苦，自然就会有别的念头。

衣云离开代维的办公室，向复印间返回。一条人影从蓝色隔板之间窜出来，跟在她的身后。

孙瑜酸溜溜地：“跟代总聊什么呢？那么高兴。”

衣云见孙瑜问得不是滋味，也不与他嗦：“随便聊聊呗。”

孙瑜的一坛子醋全部翻泼了出来：“哟，那代总怎么不找我聊聊呢？”

“呵呵，你想聊，就去找他呗，又没有关系。反正我们培训的时候David说过，他的房门随时都向所有员工敞开。”衣云说着就进了复印间，欣然一摸：“哈，机器已经降温啦。又可以开印了。”

孙瑜那叫一个悲愤啊，他透过玻璃墙，早见代维在含笑跟衣云唠嗑。他怒从心底起：好你个衣云，我这里还在辛辛苦苦跟大伙儿拉关系，你倒是动作够快的，居然直接就傍上了华东区的总经理。我都没觉察你是啥时出的手哇。

孙瑜拼命回忆：是在总部培训的时候？那天，代维给她起英文名字，有人就暗暗传说代维对她一见钟情。很显然，衣云之后就投靠了代维。都讲“管理培训生是走上了升职的捷径”，衣云你他妈是我们中间最能走捷径的啦！以后有代维一路罩着你，那我还不吃亏死啊！

“真没想到，真没想到！”孙瑜沮丧无比，他千算万算如何才能争先，却没算出自己竟然最先成了这届“管培”里面最倒霉的一个。

孙瑜恶狠狠地盯住衣云忙碌的背影，眼里“唰唰”飞出N把小刀子，恨不能把她扎个透心凉。

2.5 小店组（1）

衣云慢慢开始感到，管理培训生的职场生活酷似网游中的“通关”，而自己就像Tomb Raider （《古墓丽影》）里的Lara（劳拉）。如果这一关打得顺利，你很快就可以升级下一关。

比方，她本来是要被派驻到客户那里理货和促销两个月的，结果因为表现良好，才不到两周就转到财务部。若按照原计划，她还得在外头飘荡上好一阵子呢。接着，后续的销售运作与物流部和市场部的实习都顺利过关了。

孙瑜去财务部比衣云晚了四天。他可是大大松了口气，那些脏活、累活终于不用干了。他可是在家养尊处优的独生子女呵。况且，他孙瑜好歹也是一流大学毕业的高材生呐，整天被超市里的大叔大婶呼来喝去的，算是怎么回事呢？

现在，衣云和孙瑜被通知前往小店组报到。

晨曦褪去。衣云似乎见孙瑜的身影在前面，正想赶上去招呼，孙瑜远远望到衣云，连忙一遛小跑蹿进了华东分公司。

二楼，小店组经理老杨已经带着一个人在等他们了。

老杨介绍道：“这是安迪，你们的师兄，上一届的销售管理培训生，复旦大学的。现在是小店组的supervisor（主管）。”

安迪个头不高，长着西方人眼中健康无比的棕色皮肤。他展开那好似带着加勒比海阳光的晴朗笑容：“你们早！”

“师兄早！”孙瑜抢上前去握手。

“叫我安迪好了。你们还有女生？”

衣云点点头：“很意外么？”

“对，以前销售方向的管培没有女的。你很特别啊！”

孙瑜如今听不得任何人对衣云哪怕一丁点儿的赞扬，马上把话题转移：“杨经理，我们今天做什么呢？”

“还是称呼我老杨吧。你俩分开实习，我派人带你们去各个门店熟悉一下。”老杨一面拨手机，“小武，捺（你们）到了伐？”

“到了，到了。”只听得隔板外有人应道。小武转过来，对老杨说：“手机开震动档了，刚才没听到。”

“噢，衣云，这就是带你的小武。你跟他走一个星期吧。”

小武穿一件绣有瑞德LOGO的蓝色短袖衬衣。他向衣云友善地微笑，露出符合国际礼仪要求的八颗牙，齿如编贝，闪出晶莹的雪光，简直可以去拍牙膏的广告。

安迪发给衣云和孙瑜每人一个黑色电脑包，上面的瑞德LOGO是那么醒目。打开一看，一块白色的抹布、一份拜访记录本、一些新品小样、一把很大的美工刀。

孙瑜“噌噌”地往外拔刀。

安迪说：“小心，很锋利的。别割伤自己。”

衣云问：“这些都是干嘛的呀？”

“抹布、拜访记录、新品小样，待会儿去了店里就知道怎么用了。美工刀是用来开箱子的，别用来打架。”

孙瑜满不在乎：“谁用这个打架？小儿科。我们在北京都用改锥。”

“小儿科吗？不久前，世界两大最著名对手公司的业务员还在某客户店里用这个刀火并了一场呢。”

“为啥？”孙瑜来了劲儿。

“不要浪费时间讲这个，”老杨阻止安迪，掉头向衣云补充道，“这一个月的主要内容就是熟悉一下区域拜访。你们先出发吧，到了下周，换个业务员带你换片区走。孙瑜再等一下带教你的业务员。”

安迪望着他们的背影问：“衣云怎么还穿着裙子？之前没有通知她要骑自行车的吗？”

老杨看孙瑜。孙瑜悄悄攥住了拳头，无辜地说：“我告诉过她的啊。”

衣云跟着小武来到华东分公司洋楼的花园北侧。一个小棚。

2.5 小店组（2）

小武推开木门说："请挑选一辆吧。"

衣云意外地见到满棚一模一样的自行车："我们要骑车去？"

"对，不靠两条腿，靠两轮车。最早瑞德给每个小店组代表都配了一辆，但是没多久发现'失窃率'很高，公司就让业务员们改骑自己的车，把公家买的都收回去作为机动用了。有时候，代维他们也会骑车来检查我们。因为门店之间离得近，又有单行道，开车反而不方便。噢，我的自行车停公司前门了。"

"哦。"衣云看了看，都是二六式黑色男式永久车，也没什么区别。她随便推出一辆貌似干净些的，用面纸去擦浮尘。

小武替她犯愁："这车有前杠，你穿着裙子可怎么上去呢？"

"唉！"衣云也没有料到。今天还没出门就已经遇到了考验，早知道她也像小武一样穿长裤了，还可以防晒呢，"我试试原地上车吧，看能不能。"

小武有些担心地瞧着衣云。

她扶稳了车把，像跳芭蕾一样轻盈地举起右腿，向后从车架上一越而上。

小武欣喜道："哟，还好你的腿长，这样也能坐上去。"

"如果换成二八的车，我就没法子了。上帝保佑，幸亏裙子没有裂开。不过，路上遇到紧急情况我可跳不下来的，小武老师你要等等我，慢点骑哦。"

小武脸红："快别叫我老师，不敢当的。我只是个小业务员，你们管理培训生才是公司的人材。"

"哎，我也是在实习当中而已，希望能向你多学点东西。"

他们缓缓骑着。

小武见衣云一边骑车一边左右手互换按住裙边，安慰道："不用特别赶时间的，前面就是第一家了。我负责静安区东面的片区，其实就

是对区域内所有销售瑞德产品的超市门店，包括连锁和小型便利店进行拜访，也叫‘扫街’。而KAC组的大客户经理就管理这些连锁超市的总部。他们先把瑞德的产品卖进总部的大仓，我们小店组代表的任务是检查下面的门店有没有缺货，并且督促门店向总部大仓下订单叫货。我的区域过了成都北路就是黄浦区，你那个姓孙的同学应该是跟另一个业务员‘扫黄’去了。”

他们把车停在人行道边，小武等衣云“芭蕾式”下车。

这次比较惊险，座子挂住了裙角，衣云差点连人带车摔倒在地。小武叫道：“吓死我了。”

他细心地用链子锁把两辆车都拴上。

店堂里还挺大。

他领着衣云刚踏进门，超市寄包处的阿姨便眉开眼笑地叫：“小帅哥来了！”

小武礼貌地和门店里诸员工一一打招呼，问了问最近的销量情况，又很认真地在拜访本上记录了瑞德各类SKU（品种）的库存量、在售价格、促销情况和陈列的排面，用一块已经看不出白色的抹布擦了擦货架。最后与门店店长聊了聊，把新品小样和一张订单交给店长。

他离店后向衣云介绍：“这差不多就是拜访门店的整个标准流程了。一般我一周来这家店一次，每天走六到八家。”

“小武，你很受群众欢迎啊，特别是穿了我们瑞德的制服，真的很帅很精神。”

“和客户搞好关系，是做门店的最重要秘诀。我们小店组代表的工作还算平稳，门店里的人也好打交道一些，一开始会不太理你，熟了就好了。不像KAC做大客户的比较痛苦。特别是负责C-MART的经理天天跟客户斗来斗去，简直受罪啊。噢，对了，制服你还没领到吗？我们基层人员的衬衣是蓝色的，你们管理人员的都是白色。”小武自惭道，“我的学历低，不好跟你们比的。小店组里有的人升职去了

KAC，我知道我这辈子不可能有这种机会了。高中的时候生了一场病，没有考上大学。我在西餐厅做过两年服务员，在KTV里也做过‘少爷’，家里人总觉得不稳定。后来到瑞德跑小店，几年下来虽然辛苦点，但是别人问起我是在瑞德工作，都说体面。”

2.5 小店组（3）

是啊，为瑞德工作是一种荣誉，人人会羡慕地看你！”衣云安慰道，“销售这活儿，我想不在于学历，而在于每个人学习的能力。KAC的连锁总部也要靠小店组的一张张订单帮忙出货嘛。其实，营销是不分职位高低的，只要踏踏实实地去做，成绩一样动人。”

小武心情好了起来：“衣云，你以后要做管理层的，到时候别忘了在瑞德的最底层还有一个普普通通的小武啊！”

衣云见小武脸上悠悠神往的表情，拍拍他的肩膀：“未来怎么样，谁也说不清。如果我做得好，将来有能够帮到的，你来找我。让我们一起努力吧。”

原定带教孙瑜的小店组业务员在路上车胎漏气，迟到了。孙瑜见日头正毒，乐得先在洋楼里孵孵空调。

他百无聊赖地等，发现安迪在会议室里和人小声谈话，便想问他关于世界著名两大对手公司的业务员斗殴的新闻，也凑近去。安迪看到他，忽然提高音量：“这是安娜师姐，和我一届的，在总部的市场部担任supervisor（主管），今天来谈促销活动。这是小孙，新的管理培训生。”

一个肤色苍白到极点的女孩，回头瞥了他一眼，算是打了招呼。孙瑜只觉着那目光森森然拂到他身上，似乎比中央空调吹出的冷风还冷些。

安娜站起身来，淡淡地对安迪说：“我回总部去了，有事再联系。”

“好。”安迪应着，送她下楼。

孙瑜见安娜不仅皮肤透出一种病恹恹的神气，连发色也是极浅淡的，倒像是西方人。她个子细高，明显超过了与之并肩走着的敦实的安迪，人又过于消瘦，衣服便显得空空荡荡，使她仿佛被风推着一样向外飘去。

安迪暗想：这两人的肤色也够反差的，像奶粉与麦乳精，跟付、简妮那对儿简直就倒了个个儿。咦，我怎么把付和简妮扯一块儿了？付可是早有女朋友的人了啊。噢，那也不该把师兄和师姐凑一对儿，人家明明是很正常的同事关系。只是这安娜的冷淡，像对我有意见似的。

我跟她应该没什么过节吧？

他把脸贴到窗玻璃上俯视下去。

路边，安迪帮安娜叫了一辆出租车。

孙瑜怕被他们看见，正要缩回脑袋，却忽见两人极快地拥吻一下，安娜坐车走了，安迪还在那里目送。

孙瑜愣在原地，血液涌上双颊，好像刚才跟人偷吻的倒是他——

安迪和安娜的恋情，代维和衣云的笑谈……在这个公司里，每个人都似乎没有表面看到的那么简单。他自认为已经成功地跟同事们打成一片了，可以及时掌握最灵通的消息。但，为什么还有那么多他所不知道的内幕和隐情？

孙瑜感觉自己又一次落到了下风：

照这样下去，无论跟什么人说什么话都没方向了，因为你真的不知道何时何地会无意中得罪了另外的哪一个。在瑞德这个“大丛林”里，人与人之间，究竟是些什么关系？

——谁和谁有仇？

——谁和谁联盟？

——谁和谁在面上互不相干、私底下悄送秋波？

——谁和谁明里称兄道弟、暗里互拆台脚？

孙瑜自问，职场，真的是你所看到的那个表象吗？

2.5 小店组（3）

“是啊，为瑞德工作是一种荣誉，人人会羡慕地看你！”衣云安慰道，“销售这活儿，我想不在于学历，而在于每个人学习的能力。KAC的连锁总部也要靠小店组的一张张订单帮忙出货嘛。其实，营销是不分职位高低的，只要踏踏实实地去做，成绩一样动人。”

小武心情好了起来：“衣云，你以后要做管理层的，到时候别忘了在瑞德的最底层还有一个普普通通的小武啊！”

衣云见小武脸上悠悠神往的表情，拍拍他的肩膀：“未来怎么样，谁也说不清。如果我做得好，将来有能够帮到的，你来找我。让我们一起努力吧。”

原定带教孙瑜的小店组业务员在路上车胎漏气，迟到了。孙瑜见日头正毒，乐得先在洋楼里孵孵空调。

他百无聊赖地等，发现安迪在会议室里和人小声谈话，便想问他关于世界著名两大对手公司的业务员斗殴的新闻，也凑近去。安迪看到他，忽然提高音量：“这是安娜师姐，和我一届的，在总部的市场部担任supervisor（主管），今天来谈促销活动。这是小孙，新的管理培训生。”

一个肤色苍白到极点的女孩，回头瞥了他一眼，算是打了招呼。孙瑜只觉着那目光森森然拂到他身上，似乎比中央空调吹出的冷风还冷些。

安娜站起身来，淡淡地对安迪说：“我回总部去了，有事再联系。”

“好。”安迪应着，送她下楼。

孙瑜见安娜不仅皮肤透出一种病恹恹的神气，连发色也是极浅淡的，倒像是西方人。她个子细高，明显超过了与之并肩走着的敦实的安迪，人又过于消瘦，衣服便显得空空荡荡，使她仿佛被风推着一样向外飘去。

安迪暗想：这两人的肤色也够反差的，像奶粉与麦乳精，跟付、简妮那对儿简直就倒了个个儿。咦，我怎么把付和简妮扯一块儿了？付可是早有女朋友的人了啊。噢，那也不该把师兄和师姐凑一对儿，人家明明是很正常的同事关系。只是这安娜的冷淡，像对我有意见似的。

我跟她应该没什么过节吧？

他把脸贴到窗玻璃上俯视下去。

路边，安迪帮安娜叫了一辆出租车。

孙瑜怕被他们看见，正要缩回脑袋，却忽见两人极快地拥吻一下，安娜坐车走了，安迪还在那里目送。

孙瑜愣在原地，血液涌上双颊，好像刚才跟人偷吻的倒是他——

安迪和安娜的恋情，代维和衣云的笑谈……在这个公司里，每个人都似乎没有表面看到的那么简单。他自认为已经成功地跟同事们打成一片了，可以及时掌握最灵通的消息。但，为什么还有那么多他所不知道的内幕和隐情？

孙瑜感觉自己又一次落到了下风：

照这样下去，无论跟什么人说什么话都没方向了，因为你真的不知道何时何地会无意中得罪了另外的哪一个。在瑞德这个“大丛林”里，人与人之间，究竟是些什么关系？

——谁和谁有仇？

——谁和谁联盟？

——谁和谁在面上互不相干、私底下悄送秋波？

——谁和谁明里称兄道弟、暗里互拆台脚？

孙瑜自问，职场，真的是你所看到的那个表象吗？

3.1 另一类无援（1）

一周过去了，衣云所对应的小店组代表换成了殷飞扬。

老杨特地向衣云说明，因为原先片区的业务人员变动，小殷刚刚加入瑞德，所以这周不算是殷飞扬带衣云，而变成衣云带教殷飞扬了。老杨鼓励衣云道："小武说你很聪明，已经掌握了所有该学的。我今明两天要陪代维行市，接下来几天家里有事请假，这礼拜就不一定碰到了。你带着新人，有情况打手机吧。"

"好。"衣云点头，心想，老杨还真放心啊，自己这么快变成小店组的"老人"了。

这天拜访的片区，正在衣云家周边，离公司也近。

与唇红齿白、招人喜欢的小武不同，殷飞扬留着平顶头，架着厚厚的眼镜片，一副老老实实的外观，名字飞扬，其貌不扬。

衣云尽心尽力地教他。小殷学得不算顺利，他从远方来到上海大半年了，换了几家公司，语言、风土人情方面都还在适应中。

中午，衣云请客。

殷飞扬飞快地吃完了，开始闷闷地抽烟。空调间里很快烟雾弥漫。衣云忍了又忍，终于熬不过咳了起来，可殷飞扬仍然木知木觉地，摆出一副罗丹的"沉思者"模样继续吞吐烟圈。衣云不好意思直接说他，便问："你是有什么心事吗？烟一支接一支。"

"是啊，想俺媳妇儿。"

"你已经结婚啦？"

"哪儿呀，是我的女朋友，在一起很多年了。我来上海找机会，她留在老家。"

"哦，那你将来打算把她接来吗？"

"当然了。她就是我家邻居，我要是甩了她，她天天上我家闹去。"

"喂，你究竟是想她还是怕她？"

“又想又怕吧。我女朋友长的像酒井法子。”殷飞扬细细地端详衣云，“跟你也很像。”

衣云想：跟我长得像？我像酒井法子吗？还没有人这么说过。不过，殷飞扬这么深情而坚贞地惦念着他的“媳妇儿”，倒是令她对他多生出几分好感。连他那劣质的烟草味儿，一时间也似乎不那么呛人了。

“不过，在上海找工作不顺，我大概是没办法接她来了，我也不想回去。”

“不要灰心，才半年多，也许到瑞德你就能稳定下来了。你看，小武已经在小店组做了好几年了呢。这个礼拜，我尽可能帮你把店里的关系全部建立起来，打个初步的基础。如果你还是不适应，我可以跟老杨说先慢点换第三个业务员，直到帮你把门店都稳定下来。然后你就可以接手了。”

“那太谢谢你了。”殷飞扬夹着烟，更仔细地盯着衣云，“你好像对这片儿很熟？”

“这星期走的区域其实就围绕着我家转，当然熟悉咯。”

“那去你家坐坐吧。”

“对不起，我从不随便请人去家里。”衣云不喜欢他那么直勾勾的目光，“吃完了，我们走吧。”

周三的午后，殷飞扬似乎又垂头丧气的，衣云便鼓励他：“别放弃呀，凡事开头难，好好做，你一定能实现把你媳妇儿接来上海的愿望。”

“嗯。”殷飞扬闷声道。他跟在衣云后面，并非灰心，只是为了肆无忌惮地研究她的身材。即便只看见衣云的一节如雪皓腕，也晃得他眼睛直花，思维发晕。为了走店行动方便，衣云穿着贴身的衣服，从背后端详她骑车的样子，腰肢是那么纤巧，全身玲珑而凹凸有致，充满活力。殷飞扬浮想联翩：真是该细的细，该丰满的丰满。

天酷热，热不过殷飞扬心里的燥热，他已经很久很久没有碰过女人了。中午喝了一点小酒，酒精将欲望无限地放大，一个念头渐渐在他的脑中形成。

3.1 另一类无援（2）

他加快骑车，跟衣云并行。一路寻找着时机。

前方在修路，一片坑坑洼洼，扭曲着驶过一个巨大的裂缝时，殷飞扬突然抢前，将龙头一拐，直接冲向衣云的车身。衣云哪经得起他这么乱撞，惊叫中与车一起飞出了半米多远。

殷飞扬假惺惺去拉她："没事吧你？"

衣云手肘被一地的砾石擦破，满是血痕，因为手臂疼得摇不了，她拼命摇头，让殷飞扬不要碰她。

"你看我，这么不小心，怎么撞到你了。"

"嘶——嘶——"衣云痛得直吸气。

"我送你去医院？"

"不用了。"

"那你家里有没有纱布？你这样子不能骑车了。"

衣云想，去医院还比回家离这儿远很多呢。她说："你在这里看车吧，我回去包扎一下。"

"唉，我不认识路，一会儿怎么来找你呢？"

是啊，她现在走回去，待会儿还得走回来，苦。算了，让殷飞扬推车跟着吧。

来到楼底下，衣云说："你等等，我很快下来的。"

"我送你上去。"

"不用，我能走。"

衣云记得玄关的壁橱里，妈妈放了一个急救箱，里面什么救护材料都有。为了节约时间，她只换了一只鞋，把包扔在门口，单脚一跳一跳，去餐厅里"啪嗒啪嗒"地拖来一把高背椅子。打开橱柜，把急救箱放在椅子上翻检，纱布，手术剪刀，红药水……齐了。去厨房里清洗伤口，顺便用煤气的火焰燎一下剪刀的刃，消消毒。

外面传来“嗵、嗵”的脚步声，有人重重地爬楼梯。那个人走走停停，游游移移的，似乎在寻找什么。

衣云不由得竖起耳朵：“谁在这个点儿回家来呢？步子那么沉，好像是个成年男性，哪家的邻居呀？”这两层楼以中老年妇女居多。

那犹疑的脚步声现在到达了她的楼层，清晰地在空阔的长走道里回响。这么寂静的下午三四点。

衣云忽然毛骨悚然，她猜到这是谁了！

门还没有关严！她从厨房里飞扑过去，殷飞扬也正好认出她的包，一脚将门踹开。

衣云眼看厚厚的木门对着自己的脸，来势汹汹地撞过来，她躲闪之中，“砰”的一响，被弹到了墙边。在失去平衡的那一瞬间，她的左手本能地在空中一抓，正抓住靠背椅的高高椅背，连人带椅转了一个圈，踉踉跄跄地摔坐在地。

她被椅子和墙壁夹在了中间。

殷飞扬冲进门，被衣云电脑包的带子一绊，也趔趔趄趄地扑过来。他抓住高背椅，嘴里喃喃道：“我想在上海留下来，我要一个女人……”他还没说完，忽然觉得喉咙口一凉。

他往下一看，后半截话头消失得无影无踪。

一把刀！一把锋利的刀，从椅背的木档间穿过来，寒光闪闪地直抵他的咽喉。

他听到衣云低哑而清晰的声音：“你再往前一厘米，我就不客气。”

殷飞扬听出了衣云的坚定，一时不敢有任何动弹。衣云漂亮的眼睛不再友善，现在那里面燃烧着愤怒和仇恨。她之前清清爽爽挽起的OL发髻散了，几缕长发丝凌乱地粘在她的脸颊上，那张小脸上呈现的究竟是恐惧还是因憎怒而激发的野性？

他深为后悔，刚才怎么没看清她手里有武器就动手了呢。他相信她会说到做到的。那似乎是把剪刀。殷飞扬从没见过这么窄而长的剪

子，完全像刀。但他感觉得出，这锋口是极端的尖利，衣云只要稍一用力前送，刀尖便可以轻易地刺入他的喉咙。

“看来只有夺下刀，掐晕她，才能让她就范。”

3.1 另一类无援（3）

殷飞扬测量着距离，这椅子真碍事，他的手无法挤过窄狭的椅背木档，还够不着衣云，不然可以一下子钳住她柔软修长的脖子。“现在不上不下的。”他正打算一发力把中间的椅子抡开，忽听隔壁人家的铁门突然“咣当”一声巨响，吓得他往后一退。

一个苍老的嗓音：“妹妹，出什么事了？”

殷飞扬魂飞魄散，一撒手，夺路就逃，和隔壁来探察的阿婆擦肩而过。

“妹妹，那人是小偷啊？”阿婆按照南方人的习惯，叫年轻的小姑娘“妹妹”，尾音长悠悠的，透着糯软的亲切。

衣云失魂落魄地站起来：我难道告诉邻居，那是我的同事？

“我刚刚午睡醒，就听到你这里‘砰’的响动。哎呀，你是不是正好回来看到小偷的？”阿婆见她手里仍然握着那把手术刀，“干嘛动刀动枪的呢！多危险呀，打起来你是他的对手吗？他要是夺了你的刀，反过来杀你……多不值得啊。你打110嘛！”

衣云的牙齿“得得”地打架，她惊吓过度。阿婆又对她说了两遍，衣云方才回过神来，把剪刀放回壁橱里。

“你没事情吧，手臂上怎么有血啊？要不要打电话给你妈妈？”

衣云哽咽：“不要，不要告诉我妈，她会吓到的。没事儿，没事儿，什么东西也没有少。阿婆您去睡吧。”

衣云竭力保持镇静，千哄百哄地把好奇的阿婆哄回去。她把电脑包拖进来，轻轻阖上门，确认上锁了之后，光着脚，慢慢走到餐桌边。

此时此刻，她只想有一个温暖的怀抱痛哭一场。

长到这么大，她还从来没有受过这样的欺负：一个她真诚帮助的同事，转眼却打起了她的主意。一个她以为坚贞地对待感情的人，居然就把爪子伸向了毫无防备的女同事。她想不出殷飞扬是从什么时候

开始算计她的身体的，是在他抽烟的时候？在店里拜访的时候？在她骑车的时候？

她也不要去多想。因为鄙视，尤觉羞辱。

衣云伏在桌上任泪水无声地纵横。不知过了多久，天色渐已昏暗。她懒得开灯，有没有光亮要紧么？就这样一直趴到明天好了。

明天！衣云像只受惊的小兔子一样跳了起来。明天还要去面对殷飞扬吗？她忘不掉殷飞扬那种可怕的眼神，泛着红血丝的眼睛夹杂着迷乱的欲望。刚才若不是惊慌和怒气之中还残存理智，她真想毫不犹豫地一刀上去，让他学会尊重女性。

打手机给老杨？她在第一时间曾那么强烈地想投诉，为了憎恨那个人，为了那个人不配继续待在声誉卓著的瑞德，这么明目张胆的sexual harassment（性骚扰）！但现在，哭过之后，她冷静下来了，老杨听了以后会怎么样，会惩罚殷飞扬，为她“报仇”吗？

衣云想起代维在培训时的论断：“在瑞德，连性骚扰也没有发生的条件。我们的女性员工不会有任何不受尊重的烦恼。否则，可以向公司人事部提交申诉，确认的骚扰者将被开除。”

她会成为在这个世界顶级公司的中国区第一个揭发这种事情的人么？

“确认的骚扰者将被开除。”那么，她怎么证明呢？把手臂上的伤口给他们看吗？这又能说明什么？简直可以猜到殷飞扬一定矢口否认，说是她自己摔倒的。从他后来跑得比老鼠还快，就看出这人是个色胆包天而没有任何担当的懦夫。他会说：“你是缺胳膊还是少腿了？你明明毫发无损。”对，的确，刚才似乎只是被殷飞扬踢开的门打中了，而因为有高背椅隔在中间，他连碰都碰不到他。

她还记得付对孙瑜说的：“除非，一个愿打一个愿挨。”

他们会问为什么这会发生在她的家里，那至少要解释为什么殷飞扬进了她家的大门。她从哪里开始说起？从被殷飞扬撞倒在地？又如何证明他车龙头那一拐是故意的呢？证据，需要确凿的证据！

如果没有确凿的证据，也就无法确认这场sexual harassment的发生，最后变成当事人的口头对质——殷飞扬为了保住他的工作，绝不会做任何对他自己不利的供述。假设，他从撞车那一刻已经在暗算她，那么他的心机足以让他编出一套合理的谎言。代维和老杨他们会相信她而不是他吗？

其实，她与他们都不熟。她没有把握。

这种情形，大概连报案都没有用。

若不能一击而中，反而生出职场上的流言纷纷。

更关键的是，她正和孙瑜处于严峻的考核期内。隐约也听到些风声，公司将来要从她和孙瑜之间进行二进一的筛选。有一种传言，对女孩子最是不利。若大家都是凭真才实学，比销售业绩、比实力来决出高下，倒也罢了，如果出师未捷，身先死在这类旁门左道的sexual harassment上，她不是比窦娥还冤？

一晚上，衣云都在患得患失。她真害怕黎明的到来。还有两天难熬的日子——为什么昨天不是周五而只是周三？

她决定，请假两天。即使被公司觉得她“麻烦”。

无论如何，她不想再看到那个让她恶心的人。

3.2 特别“通关”（1）

八点钟，衣云拨老杨的电话。忙音。

她见旭日渐渐升高，心里烦躁。

忽然，老杨回电。咦，难道刚才她已经拨通了？

“衣云，我刚刚通知了孙瑜。今天你们不要去门店了，十点钟到华东分公司门口，有个KAC的送货单，你们去押运一趟。”

噢，原来是这样。

一块石头落了地，感谢老天用某种方式，帮她回避了一类最尴尬的请假。

老杨站在货车边，对衣云和孙瑜说：“今天是一家大客户临时加单，他们的大仓在浦东富特北路，外高桥保税区，很远，一来一去较费时间，我们物流部人手不够用，你们和我一起去吧。”

孙瑜想：好嘛，很费时间，人手不够用，搬货就叫上我们了。这管理培训生到底是瑞德的心头肉，还是人人可以差遣的三等公民呀？

老杨带他们坐进车厢的一角，旁边满满地堆着产品箱子：“你们顺便见识一下大客户的仓库。做KAC经理是不需要去客户仓库的，但你们可以看看客户的仓库长什么样。”

两个管理培训生无声地打量着小山似的货堆。老杨启发他们：“公司很器重你们，将来你们要发展的方向应该是KAC部门，负责大客户。不要留在我这个小店组里，发展有限的。只有做了大客户，你们才是瑞德（中国）核心部门当中的核心。”

他见衣云默默不语，手肘上东一条西一条的血痕，问道：“衣云，你手臂怎么了？”

“噢，摔的。”衣云勉强一笑，拉长衣袖。

真作孽！老杨暗道，一个女孩子家，东奔西跑、日晒雨淋的，自己找苦吃，不知道她是怎么想的？尤其衣云这娇柔的模样，放在温室里，当个总裁秘书什么的才是她该去的地方。将来，找个能爱护她、

呵护她的人嫁了，幸福的小日子过过。女人的生活不就是如此吗？干什么销售嘛？！

他想起代维两个月前倒是看中了安迪，有意提拔安迪进KAC。孙瑜和衣云毕竟加入瑞德的时间太短，而安迪已经来了一年多了，复旦的高材生，能力不错的。但，老杨不打算放安迪走。他这里的特点是订单金额小，门店数量多，本来就是聚沙成塔，靠一个一个小店组代表的单子总和起来，才勉强够上指标。小店组代表一多，乱七八糟的事情就多，他们被招进公司来时，资质要求就不高，有的好点，有的业务能力极有限，流动性又大，时常要去救火，他饶有三头六臂也管不过来啊。有安迪搭把手，他就轻松些。白白让出一个好助理，老杨不干，他没那么傻。为成全KAC部门，把烦乱留给自家？

就连面前这两个人，最后也只有一个能够进KAC。因为，名额限死了。公司的意思，KAC部门尽可能用有多年经验的老销售员，培训生最多去一名。管理大客户，那不是闹着玩的。

“不晓得他俩哪一个会成为幸运儿？”

老杨私底下看好孙瑜。孙瑜的教育背景一流不说，衣云是个女孩，无论体力还是毅力，比起男人，都丝毫没有优势。

一路堵。

老杨咒骂着杨高北路的交通：“车厢里他妈实在不是待人的地方，太闷热，这可是八月下旬呀。”又不能开门，汗滴滴答答地汇流到了座位下面。

过了晌午，两点多钟才到达富特北路。衣云和孙瑜一下车，都大吃一惊，这哪里仅仅是个仓库呀，这广袤无比的一大片简直就是个规模庞大的“厂区”。

更让他们吃惊的是，“厂区”里，像他们一样的送货车已经有超过百辆之多了吧？每一辆货车旁边，都有一个挥汗如雨的司机在焦急地眺望。

3.2 特别“通关”（2）

保安过来发号头，老杨问：“今天大概要排多久？”

“到五点多钟总是要的吧。”

老杨对惊讶的管理培训生说：“所以我讲‘费时间’，排到以后，还要扫每种SKU的条形码、一一清点箱数。你们最好留意点，一个转眼没看见，收货的很可能就偷偷吞进两箱，你们一定得当面和他们点清楚，马上让他们签字。然后，自己去仓库门口拉个排车，把产品一箱箱在拖车上叠好。”

孙瑜问：“我们还要帮他们装拖车？”

“那当然，这么多送货的供应商，难道大客户会亲自动手搬运？你不搬，清点完的产品就扔在地上，被其他哪个供应商顺手牵羊走了都不知道。只有当货上了排车，到了大仓门口，他们的收货处才会打出电脑单子，正式确认这笔生意。所以，我们是在帮瑞德公司搬。”

老杨看看队伍，又看看手表：“我今天本来是休假的，家里有些事情，我得赶回去了。剩下的你们都听司机老吴的安排吧。”

老吴过来，跟老杨互相凑火点了烟。老杨交代了几句，走了。

衣云和孙瑜茫然地望着司机老吴。老吴安慰他们：“大仓送货就是这样的，我习惯了，慢慢等着吧。”

时间一点一滴流逝，孙瑜心眼儿活络起来：这活儿怪低级的，瞧瞧来送货的都是些什么人呐，穿的粗陋，“哇啦哇啦”大声说话，听听他们交谈的内容，够粗俗够底层的。老杨来了一下就“先走了”，足见这本来就不是什么大不了的事，他根本不需要费心。我们就是两个倒霉虫，又被拖来干苦活。

他眼角瞅瞅衣云，自从看见她坐在代维的办公室里那天，她给他的美好感就烟消云散了。他真切地明白，他们之间的角逐已经展开。

他没有必要对她留一分情面。

发现衣云手臂上的血痕时，他竟有了十分的快慰。时时刻刻，他都诅咒着衣云倒楣："活该，跟我争！"

他望见天际线边艳红的暮霭，唉，一天就泡这儿了。这大仓有啥可"看"的，以后我做大客户不是不用亲自来的吗？那看不看又有什么区别。

待会儿搬货，衣云这样的身子骨是指望不上的，还不得我当主劳力。孙瑜愤恨老杨：这么多箱子，也不再拉几个男的来，想累死我吗？简直"死啦死啦"地坏！

他脑筋一动，计上心来。孙瑜凑近老吴："吴师傅，这个，我收到家里的短信，有急事让我快点回去。"

"你一走，你们的女同学怎么办？"

"哦，没关系的，她可以留下来陪你。"

老吴是个善良人："这里出去很荒凉，走很远才有公交车站。你把女同学也带上吧，两个人一起走安全点。"

孙瑜说："我打车走，不用乘公交车。"

衣云问："吴师傅，那你怎么办呢？"

"我习惯了，到时候慢慢地搬就是了，我一个人也不是没搬过。"

孙瑜忙道："衣云家里没事，她可以留下的。我真得走了。"

孙瑜生怕衣云蹭他的出租车，三步并作两步和老吴挥别。这样一个长途，到家要五六十块钱吧，他可一点儿都不乐意让她沾光。

老吴对衣云说："真的，你应该和你的同学一起走，我待会还得回运输公司，不能送你回家。"

"不用送我。"衣云觉得黯然：唉，我家里连人都没有，哪里来的事儿呢？

他们继续苦等。

衣云没有和老吴聊天。她一直强颜欢笑，使同事们没有发现她的异样。在等候中，她对自己不断地进行"心理辅导"。

3.2 特别“通关”（3）

二十四小时前的惊险，让她蓦然意识到她的职场生存环境有多么地严酷，比她所能够想象的更加严酷百倍。看起来，瑞德销售部是刻意要让管理培训生们从底层摸爬滚打而不是坐电梯直升上来。

代维说过，瑞德是一个“外企丛林”，在这里不仅汇聚了大量的精英，现在想想，也有从低到高的各种类别飞禽走兽，甚至是爬行类、虫豸类。这不，殷飞扬那么一个貌似老实的同事，居然变态到对她发动突然袭击——果然是什么样的人都能碰到啊。如果，不是那把椅子，那把手术刀……

衣云深深地伤怀，身边一时竟没有合适的人可以一起商量。对职场上的女孩子来说，比男生更多了一层自我保护的必要性。她反复地思忖：我做的决定，是在最大程度地保护自己么？因为证据不够而难以申诉；当然，更不值得去跟那个人纠缠于什么口头“对质”，再徒增一份羞辱。那么，这就等于放过那个人了？不甘心，真不甘心！

衣云并不知道，殷飞扬现在有多么地惶惶不可终日，尤其是今天他从别人嘴里得知，带教他的竟然是公司要重点培养的管理培训生——“衣云和孙瑜将来没准儿是我们的老板。”殷飞扬暗自哀嚎：完了，完了，动脑筋动到“未来的老板”身上去了。他起初以为她也就是个刚刚工作的柔弱小女孩，怪只怪她毫无架子，害得他判断失误，一时冲动没忍住。该马上换家公司，他想。

老杨忽然致电司机问情况，老吴答了一会儿，把手机递给衣云。老杨说：“找孙瑜，让他回富特北路。”

衣云打孙瑜手机，已经关了。

七点钟，才清点完箱数。衣云见老吴拉了排车过来，便动手抬箱子。老吴劝阻：“小姑娘，你就在下面看住货吧，我来搬。”

衣云也不多话，仍然默默地装运。老吴搬完，见她皱着眉头，一手紧捏另一手，原来指甲不小心被折断了，血涌出来，看得老吴胆战

心惊。衣云把手举过头顶，还宽慰他：“听说手的位置如果比心脏高，血就会止住的，我的手现在已经比脑袋还高了。”

衣云感觉指甲的断处“怦怦”的脉动，似乎那里新长出了一个小小的心脏，在不停地剧烈跳跃，每跳一下，伤口都像又被刀割一次。

十指连心，这话真不假，那锐痛比昨日的擦伤又强烈十倍。她见老吴诧异地盯住她手臂上一道道的伤痕，只能苦笑：“不是今天划破的。最近我比较不走运。”

“你回去吧。”老吴劝道，“已经弄得差不多了。”

“没事，都到这一步了，再坚持一下，全部好了就行了。”

九点钟，他们疲惫不堪地捏着单子从收货处出来。老吴说：“刚才老杨来电话，你明天上午十点去华东区等他。现在你坐到驾驶室，我送你去公交车站。”

“我也打车回去吧，吴师傅不要麻烦了。”

“这地方鸟不拉屎的，晚上连个人都没有，你上哪里找出租车去？”

好不容易等来了公交车。衣云一上去问了售票员，叫苦不迭。原来老吴送她来的车站是往反方向的。

他们现在正驶入外高桥保税区的更深处。

她坐了一站下来。

月色暧昧，路灯更暗，四周静得可怕，似乎只有她一个人的足音。衣云并没有找到售票员说的回程站台，在从来听也没有听说的路牌之下，举目四望：没有住宅楼，没有商铺，真的连个人影都没有。这是在上海的极遥远角落，东南西北，她该怎么走？

看星星。

她记得小时候爸爸常常抱着她遥望星空，小熊座的北极星在这个季节应当就在正北方，那么，她必须往西北的方向步行，才能接近保税区的边缘，回到浦东的交通主干道上去，那里一定有的士可乘。

衣云一边琢磨星象，一边为自己打气。夜间的温度已经降了下来，中饭、晚饭都没吃，她这会儿几近虚脱。夏夜的风居然有点冷，她抱着手臂在空旷的马路上踽踽独行——究竟要走到什么时候？

她打老杨的手机，没人接；孙瑜的，还是关机。是不是真该打110求援了？

两道昏暗的灯柱从她的身后扫来，衣云听到了汽车隐隐的马达声。她扭头一看，一辆灰色的小车悄悄地接近她，没有出租车的标志。衣云往人行道里面靠，放慢脚步，那车也放慢速度，不前不后地跟住她。

是劫匪？衣云又摸手机——这两天祸不单行啊。

小车里的人突然摇下车窗冲她喊："喂，你要不要打车？"

原来是没有营运许可证的黑车。

黑车就黑车吧。换成平时，衣云是坚决不会也不敢坐的，但现在，她只要回家。

黑车司机乐得合不拢嘴："哟，我还以为这么晚没生意了呢，结果老远就看到你。咦，半夜三更你一个小姑娘怎么在这种地方走啊，你不怕啊？我要是一个人走我都害怕啊。"

衣云累得一句话都说不动了，昨晚就没有休息好，今朝为了送货整整折腾了一天。炎炎苦夏，若不是路途还远，此刻她只想在后座上沉沉地睡去。